

# Estudio

**Impacto del Coronavirus  
en las empresas y  
autónomos  
de Extremadura**



# Contenidos

	Pág.
<b>0. Presentación del Informe: CREEX y PayPerThink.</b>	<b>03</b>
<b>1. Diseño y metodología de estudio.</b>	
1.1. Sobre el Estudio diseñado por la CREEX y PayPerThink.	05
1.2. Sobre el análisis desarrollado por el ThinkTank.	07
1.3. Sobre los promotores del macroestudio.	08
<b>2. Encuesta a las Empresas y Autónomos de Extremadura.</b>	
2.1. Contenido de la Encuesta.	09
2.2. Respuestas al estudio de los 1050 participantes.	10
• <i>Bloque 1_ Características de su empresa.</i>	11
• <i>Bloque 2_ Sobre sus expectativas antes y después de la crisis del Coronavirus de su empresa.</i>	17
• <i>Bloque 3_ Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.</i>	19
• <i>Bloque 4_ Sobre los efectos en la gestión de personal y recursos humanos por la crisis del Coronavirus.</i>	25
• <i>Bloque 5_ Sobre los efectos financieros de la crisis del Coronavirus.</i>	27
• <i>Bloque 6_ Sobre las medidas exigibles a las administraciones públicas para hacer frente a la crisis del Coronavirus en su empresa.</i>	30
• <i>Bloque 7_ Sobre las acciones llevadas a cabo por la CREEX durante la crisis del Coronavirus.</i>	32
<b>3. Análisis y propuestas del ThinkTank.</b>	
3.1. Sobre el análisis desarrollado por el ThinkTank.	34
3.2. Sobre las conclusiones y propuestas del ThinkTank.	37
• <i>Bloque 1_ Sobre los resultados globales de la encuesta.</i>	37
• <i>Bloque 2_ Sobre los efectos en el empleo.</i>	39
• <i>Bloque 3_ Sobre los efectos en la financiación de las empresas.</i>	40
• <i>Bloque 4_ Sobre las medidas a activar desde la Administración.</i>	43
• <i>Bloque 5_ Sobre los efectos en el consumo y los consumidores.</i>	44
• <i>Bloque 6_ Sobre el papel de la Administración en el proceso.</i>	46
• <i>Bloque 7_ Sobre los efectos en la forma de entender las empresas.</i>	49
• <i>Bloque 8_ Sobre el propio Estudio y sus futuros pasos.</i>	52



**Javier Peinado**

Secretario General de la Confederación  
Regional Empresarial Extremeña  
secretario@creex.es

La difícil situación que la sociedad en general, y nuestro tejido productivo en particular, está viviendo en estos meses, derivada de la crisis económica que ha provocado la pandemia, ha puesto de relieve, más que nunca, la importancia de la unidad empresarial. Solo desde organizaciones fuertes, comprometidas e impregnadas de realidad, los empresarios y las empresarias pueden hacer oír su voz, que se les escuche en los foros de decisión.

Consciente de su responsabilidad como organización más representativa del empresariado extremeño, la CREEX se ha volcado desde el inicio, fiel a su misión, en la tarea de ayudar a nuestras empresas y autónomos en esta singladura por un mar encrespado, donde las cartas de navegación, por lo excepcional de la crisis, apenas servían. Hubo que construir rápidamente un andamiaje nuevo sobre el ya existente, para afrontar una situación cambiante. En gran medida (por no decir en toda) el éxito de esta estructura ha sido posible gracias a la implicación y preparación del personal que presta sus servicios en la organización, que ha demostrado su valía.

Así pudimos afrontar la tarea de asesoramiento 24/7, organizar jornadas informativas virtuales, resolver dudas particulares de empresas o sectores, debatir, negociar y proponer sin descanso en el seno del diálogo social, llevar nuestras iniciativas a los foros nacionales cuando era preciso, a través de organizaciones como CEOE y CEPYME, denunciar cualquier acción que perjudicase al empresariado, bajo la premisa de que sin empresas no hay empleo, y sin empleo no es posible el Estado del Bienestar, y también,



que buena falta hacía y hace, animar a tantas personas que veían cómo lo construido con años de esfuerzo podía derrumbarse en semanas.

Como parte de ese compromiso, CREEX, en colaboración con PayPerThink, decidió poner en marcha un estudio en profundidad de situación y perspectivas, que dividimos en tres partes. La primera fue el trabajo de campo, la recogida de opiniones y propuestas a lo largo y ancho de nuestra región, mediante una encuesta en la que los empresarios y las empresarias expresasen cómo estaban viviendo esos momentos más duros de la crisis, qué les preocupaba a medio plazo y qué soluciones podían proponer.

Es de ley agradecer al empresariado extremeño su respuesta a esta parte del estudio, con más de un millar de encuestas completadas donde, entre otras cuestiones, se ponía de relieve una positiva percepción de las acciones de la CREEX y el convencimiento de que es básica la unidad empresarial para afrontar el futuro, lo que no hace más que reafirmarnos en nuestro compromiso hacia el empresariado, única razón de nuestra existencia.

La segunda fase del estudio ha consistido en el traslado de todas las respuestas a un thinktank, a través del cual, un comité de expertos ha ordenado, valorado y dado forma a las propuestas y conclusiones para plasmarla en el informe que ahora te presentamos.

La tercera y última fase será llevar estas conclusiones a una jornada abierta al empresariado de la región, como paso previo al traslado de propuestas a las Administraciones y organismos competentes en cada una de las cuestiones, a los foros donde la CREEX volverá a defender la voz del tejido productivo extremeño.

Muchas gracias, salud y ánimo.



**Un estudio  
útil y necesario.**



**David Sánchez**

Socio Fundador y CEO de PayPerThink  
david@payperthink.es



es un medio para diseñar líneas de actuación verdaderamente eficientes, que permita a quien tiene que tomar decisiones hacerlo de forma más eficaz, y también a las empresas, ofrecer información de calidad para adaptar sus estrategias futuras.

Más allá de la incertidumbre, lo cierto es que esta crisis ya está cambiando las dinámicas de consumo y la forma en que el cliente se relaciona con los productos y servicios. Para la empresa, las pérdidas son ya irreversibles, y hay que empezar a trabajar el presente, para ganar el futuro. Por eso, las empresas que quieran sobrevivir, han de iniciar cambios en su modelo de negocio, que le permitan acompañar la nueva realidad de sus clientes, de forma ágil y certera.

La Administración tendrá que hacer su trabajo, apoyando la única manera sostenible de generar riqueza y empleo, que es la empresa privada, con medidas de apoyo al empleo, asegurando la liquidez de las empresas viables, y reduciendo a carga fiscal. Pero también las empresas han de hacer su parte, mejorando la capacidad para fortalecer su estrategia empresarial, repensando y fortaleciendo su modelo de negocio, rediseñando sus plantillas para que sean más eficientes, y evolucionando sus productos y servicios para que sean mejor acogidos por sus clientes, los actuales y los nuevos a los que llegar con estrategias de marketing bien diseñadas.

El futuro se gana con las acciones de cada día, y es momento de apostar por estrategias de futuro innovadoras, valientes y sostenibles. Es momento de aplicar conocimiento, allí donde no existe. Es momento de mirar críticamente hacia adentro, para mejorarse. Es momento de ir a buscar a los clientes, allí donde estén. En PayPerThink creemos en las personas que forman y dirigen las empresas de esta región, en sus productos y servicios. Hay quien piensa que hay que adaptarse al cambio; nosotros preferimos provocarlo.

La pandemia del coronavirus ha transformado el mundo que conocemos en semanas. A la irreparable pérdida de vidas, se suman las consecuencias sociales y económicas que ya están marcando el presente de nuestra sociedad y de nuestra economía.

Pero el futuro es nuestro, y estará marcado por las decisiones del presente. Por eso, desde que empezó la pandemia de la Covid19 y empezamos a anticipar sus efectos, todo el equipo de PayPerThink decidió aportar de forma desinteresada lo que mejor sabemos hacer: trabajo, pasión..., y pensamiento estratégico..., para escuchar al empresariado, analizar la situación y proponer alternativas que nos devuelvan lo más rápidamente a la senda de generación de riqueza y empleo.

Y para ello, de la mano de la CREEX como socio fundamental, y la colaboración de otras instituciones amigas, con las que colaboramos en el día a día, lanzamos este Estudio del Impacto del Coronavirus en las Empresas y Autónomos de Extremadura. El Estudio supone un instrumento para la escucha, el diálogo y la estrategia, que permite contar con un reflejo claro de la situación del empresariado extremeño, de su opinión y de sus preocupaciones.

El Estudio ha puesto de manifiesto el brutal impacto que la Covid19 está generando en el tejido empresarial de la región, con multitud de cierres, miles de personas en paro o en el ERTE, y numerosos problemas de liquidez, caída de la demanda, impagos..., a lo que se suma la incertidumbre y la falta de confianza. Pero a la vez, el Estudio

**Trabajar el presente  
para ganar el futuro.**



# 1. Diseño y metodología de estudio.

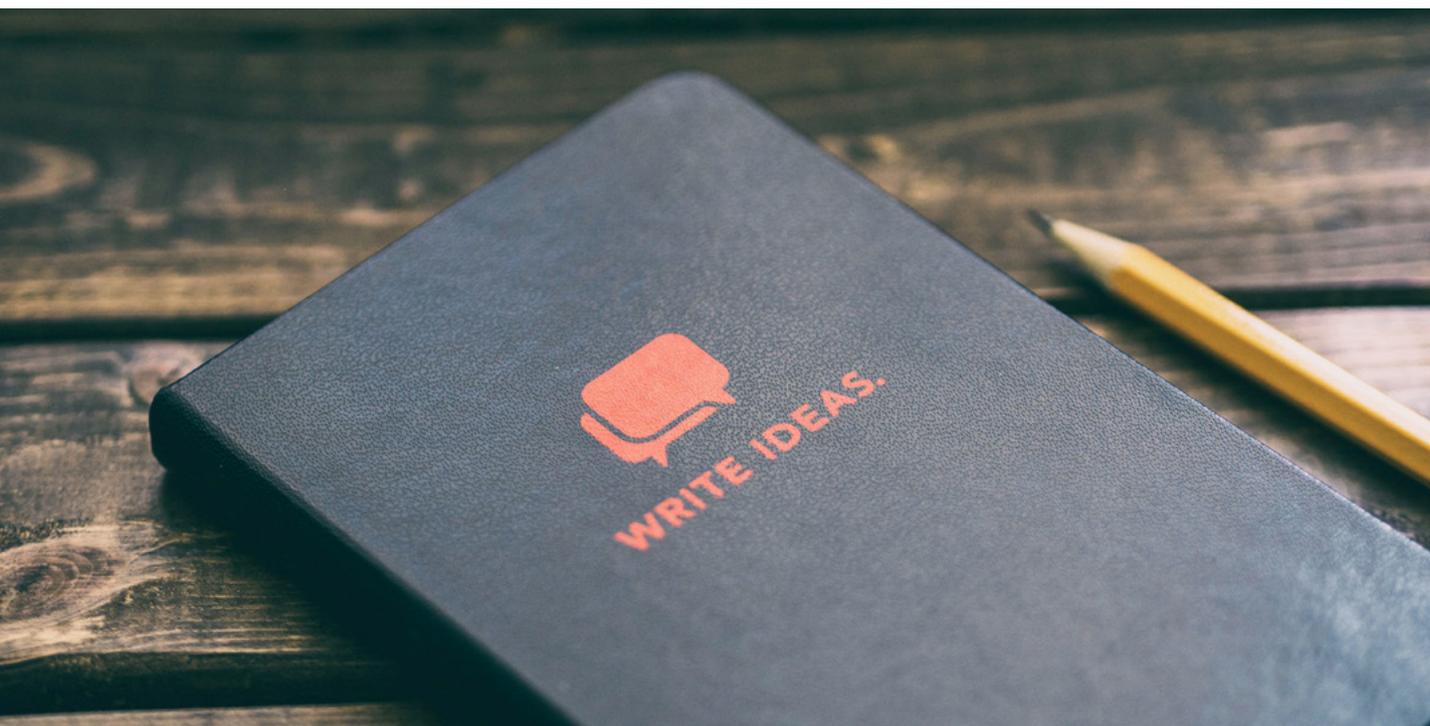
## 1.1. Sobre el Estudio diseñado por la CREEX y PayPerThink.

En respuesta a la crisis sanitaria primero, y económica y social después, el pasado 15 de abril se lanzó la primera fase del **Estudio de Impacto del Coronavirus en las Empresas y personas Autónomas de Extremadura**, un macroestudio regional que diseñado y promovido por la CREEX (Confederación Regional Empresarial Extremeña) y la consultora extremeña PayPerThink, tiene como objetivo conocer de primera mano la situación por la que están pasando las empresas extremeñas y las personas autónomas a causa de la COVID-19. Más allá de eso, que ya ha sido abordado en otros estudios, el fin último era analizar consecuencias y definir, de la mano de la sociedad y de las instituciones, acciones y proyectos que permitan ir recuperando la actividad del tejido productivo. El Estudio, por tanto, se ha diseñado en tres fases para cumplir con estos objetivos:

### FASE 1\_ Encuesta

En esta fase, y contando con la colaboración de multitud de entidades y colectivos de la región, se ha hecho un importante esfuerzo de difusión de la encuesta para su cumplimentación, conscientes de la importancia de alcanzar un alto número de respuestas, para lograr la necesaria fiabilidad y validez en el instrumento. En esta fase se han alcanzado un total de 1.050 respuestas, lo que supone un número muy relevante, una enorme representatividad, y un reflejo de que el Estudio ha sido entendido como una acción del empresariado y por el empresariado, una oportunidad para reclamar atención y solicitar apoyos. Pero también, supone una enorme responsabilidad para las dos entidades promotoras, que asumen el reto de transformar esas expectativas en algo verdaderamente relevante.

Lo que a continuación se muestra en este informe es el resultado de dicha encuesta, las 1.050 aportaciones del empresariado extremeño a la encuesta abierta entre el 15 y el 30 de abril de 2020.



## FASE 2\_ ThinkTank

En la segunda fase de este Estudio, un grupo de 13 personas expertas, tomando como referencia los resultados de la encuesta, pero también haciendo uso de su conocimiento de la realidad socio-económica extremeña y de las empresas de la región, ha trabajado en la interpretación de dichos datos. El objetivo último de su trabajo ha sido aportar ideas que contribuyan a la recuperación de la economía extremeña.

Para facilitar esta labor, se confeccionó un cuestionario que permitía hacer referencia a todos los temas relevantes puestos de manifiesto por quienes respondieron a la encuesta, pero también se pedía a las personas expertas que aportasen todo aquello que pudieran considerar de interés, con el objetivo de lograr finalmente, un documento valioso, que pudiera ser reflejo de lo aportado por las empresas y personas autónomas de la región, y que permitiera ser presentado a entidades e instituciones como una guía para afrontar la recuperación.

Previa invitación de las entidades promotoras del Estudio, han formado parte del ThinkTank las siguientes personas:

 **D. Francisco Javier Peinado Rodríguez**  
*Socio de Construcciones Manuel Peinado.*

 **D. David Sánchez García**  
*(Coordinador del Estudio)  
CEO de PayPerThink.*

 **Dña. Pilar Coslado Santibáñez**  
*Socia Fundadora de Almattia Formación & Eventos Empresariales.*

 **Dña. Margarita Mora Carreño**  
*Gerente de Morafer Asesoría.*

 **D. Gabriel Álvarez Arroyo**  
*Director del Grupo Agroforex.*

 **D. Carlos Biera Muñoz**  
*Director Financiero de PayPerThink.*

 **D. José Luis Coca Pérez**  
*Profesor Titular de la Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo de la Universidad de Extremadura.*

 **D. Gonzalo Hernández López**  
*Director General de Puente Real Servicios Residenciales para Mayores.*

 **D. Francisco Pedro Rivero Nieto**  
*Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura.*

 **Dña. Isabel Falcón Rosa**  
*Directora de Proyectos de PayPerThink.*

 **D. Pedro Javier Díez Mateos**  
*Socio Director de Serplase Asesores.*

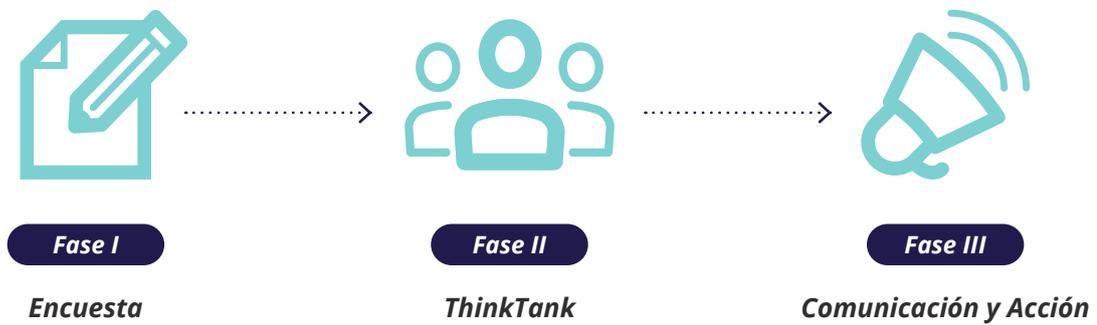
 **D. Óscar López Pérez**  
*Director Técnico de Reinadecoraciones.*

 **D. Fernando Gamero Durán**  
*Director de Desarrollo de Negocio de PayPerThink.*

***Sirva este breve comentario como agradecimiento a su participación, imprescindible y de alto valor para la confección del presente Estudio.***

### **FASE 3\_ Comunicación y Acción**

Finalmente, en la tercera fase, se han llevado a cabo diferentes acciones para la comunicación de los resultados del Estudio, empezando con la edición y difusión de este informe, así como el diseño de una jornada abierta junto al empresariado de la región, como paso previo al traslado de las propuestas a las Administraciones y organismos competentes en cada una de las cuestiones. Un evento que sirva además para fomentar el debate entre el empresariado y las administraciones, acerca del papel que cada cual debe asumir para solventar los problemas generados por la crisis, y sobre cómo conservar el tejido productivo en las mejores condiciones posibles, para que sirva de germen de la recuperación.



## 1.2. Sobre los promotores del macroestudio.



La Confederación Regional Empresarial Extremeña (CREEX) es la única entidad asociativa empresarial de carácter regional que cuenta con el marchamo oficial de 'organización más representativa del empresariado extremeño'. Este marchamo le faculta legalmente para estar presente en todos los foros donde se dirimen los intereses empresariales, sirviendo de altavoz de las demandas y necesidades de nuestro tejido productivo. Su compromiso y labor en los últimos 35 años viene respaldado por la unidad de acción y por la vocación de servicio para orientar, ayudar, guiar y defender a los miles de empresarios y empresarias de Extremadura.

 **C/ Castillo de Feria, s/n**  
**06006 - Badajoz**

 **creex.es**

 **+34 924 286 161**

 **info@creex.es**



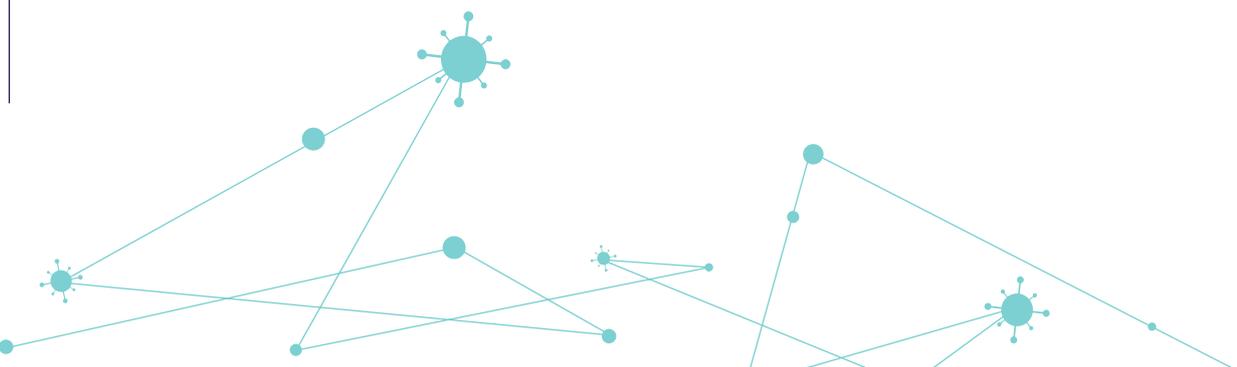
PayPerThink es una agencia de estrategia empresarial, innovación y gestión del talento, que diseña oportunidades de mejora, rentabilidad y eficiencia para sus clientes. Con sede en Extremadura, trabajan en España, Francia, Portugal y Marruecos, en sectores como el industrial, de servicios y/o salud entre otros, tanto en el ámbito público como privado. Su trabajo es asumir como propios los retos del cliente y convertirlos en valor, en aspectos como la innovación en el modelo de negocio, la digitalización de servicios, la gestión del personal, o el diagnóstico y solución de cualquier otra necesidad a la que aportar inteligencia estratégica, pasión y resultados.

 **Avda. Juan Carlos I, 1, local 2**  
**06800 - Mérida (Badajoz)**

 **payperthink.es**

 **+34 619 969 128**

 **hola@payperthink.es**



## 2. Encuesta a las Empresas y Autónomos de Extremadura.

### 2.1. Contenido de la Encuesta.

El cuestionario presentado a la sociedad entre el 15 y el 30 de abril, se estructuraba en 7 bloques, que son los que aparecen a continuación:

#### BLOQUE 1

Características de su empresa.

- 1.1 *¿Cuál es el papel en su empresa?*
- 1.2 *¿Qué número de trabajadores/as tenía su empresa en 2019?*
- 1.3 *¿En qué provincia tiene la sede su empresa?*
- 1.4 *¿En qué localidad tiene la sede su empresa?*
- 1.5 *¿Cuál es el sector de actividad de su empresa?*

#### BLOQUE 2

Sobre sus expectativas antes y después de la crisis del Coronavirus de su empresa.

- 2.1 *¿Cómo valoraría la actividad económica de su negocio en 2019?*
- 2.2 *¿Qué expectativa tenía para su negocio en 2020 antes de la crisis del Coronavirus?*
- 2.3 *Una vez superada la crisis sanitaria, ¿cuánto tiempo tardará en retomar su actividad normal?*

#### BLOQUE 3

Sobre efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

- 3.1 *¿Con qué problemas se ha encontrado por la crisis del Coronavirus?*
- 3.2 *¿Qué medidas organizativas está desarrollando su empresa para afrontar la COVID-19?*
- 3.3 *Pasada la crisis de la COVID-19, ¿qué medidas de las adoptadas cree que va a mantener?*
- 3.4 *Comparativa de las medidas adoptadas y que se mantendrán.*
- 3.5 *¿Se ha visto su empresa obligada a cesar su actividad por completo?*
- 3.6 *¿Cómo ha afectado la crisis a la reputación de su empresa?*
- 3.7 *Después de superar la crisis, ¿saldrá su empresa reforzada?*
- 3.8 *¿Cuál es la principal preocupación que tienes como empresario/a para los próximos meses?*

#### BLOQUE 4

Sobre los efectos en la gestión de personal y recursos humanos por la crisis del Coronavirus.

- 4.1 *En 2019, el número de empleados/as de su empresa.*
- 4.2 *Tras la Covid, el número de empleados/as de su empresa.*
- 4.3 *¿Cómo están asumiendo sus trabajadores los efectos laborales de la crisis del coronavirus?*

## BLOQUE 5

Sobre los efectos financieros de la crisis del Coronavirus.

- 5.1 *¿Cómo está afectando la crisis del coronavirus a las ventas de su empresa?*
- 5.2 *En el año 2019: ¿se dirigió usted a alguna entidad para obtener liquidez?*
- 5.3 *Si ha respondido que sí, ¿consiguió la cantidad solicitada?*
- 5.4 *Por la crisis del Coronavirus, ¿estima que su empresa tendrá necesidad de financiación?*
- 5.5 *¿Cree que se verá afectado por impagos por la COVID-19?*
- 5.6 *¿Qué ayuda considera prioritaria para su empresa el día después de la crisis?*

## BLOQUE 6

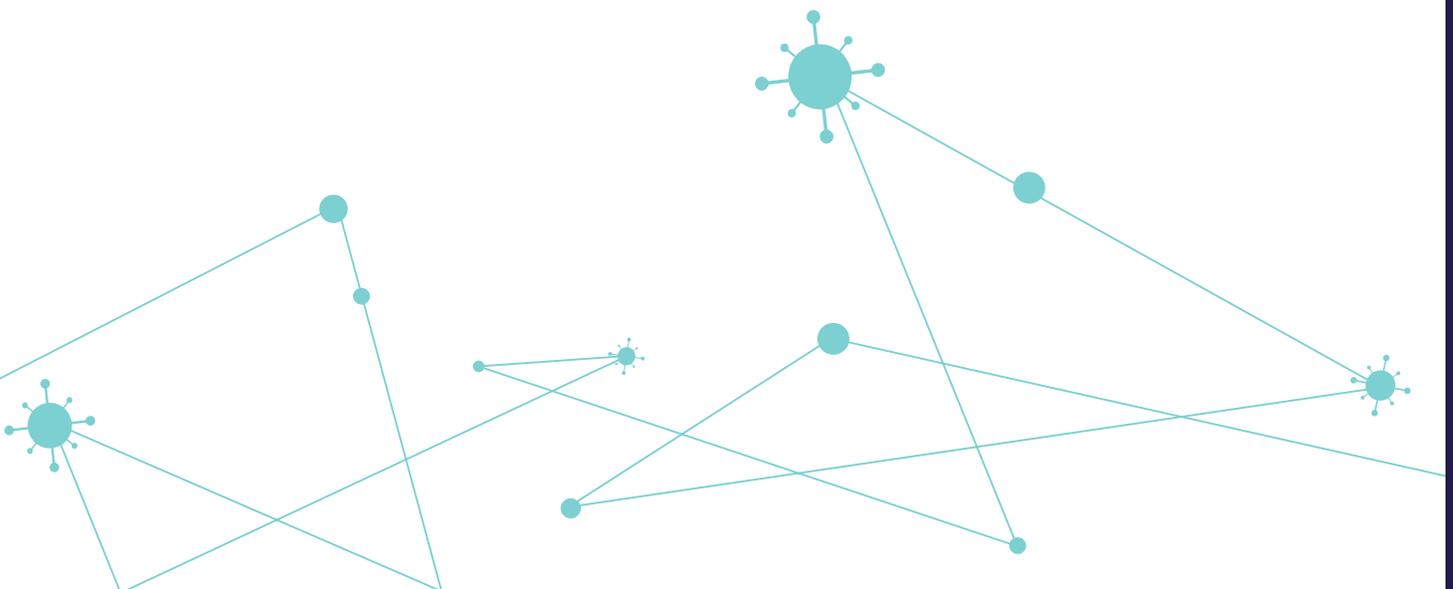
Sobre las medidas exigibles a las administraciones públicas para hacer frente a la crisis del Coronavirus en su empresa.

- 6.1 *¿Qué medidas favorecen el crecimiento y el empleo?*
- 6.2 *¿Qué otras medidas esperaba de las autoridades ante esta situación?*

## BLOQUE 7

Sobre las acciones llevadas a cabo por la CREEX durante la crisis del Coronavirus.

- 7.1 *¿Qué percepción tiene de la defensa empresarial que está ejerciendo la CREEX durante esta crisis?*
- 7.2 *¿Considera que tras la crisis debemos reforzar el asociacionismo empresarial?*
- 7.3 *¿Se ha identificado con las reivindicaciones que públicamente ha manifestado la CREEX?*



## 2.2. Respuestas al estudio de los 1050 participantes.

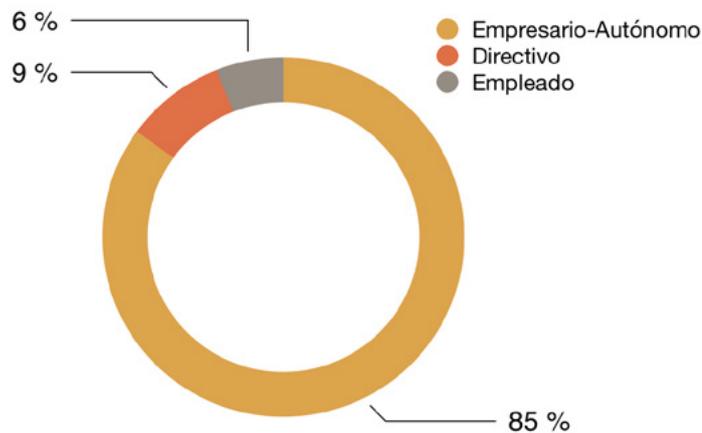
### BLOQUE 1

### Características de su empresa.

#### 1.1. ¿Cuál es su papel en la empresa?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

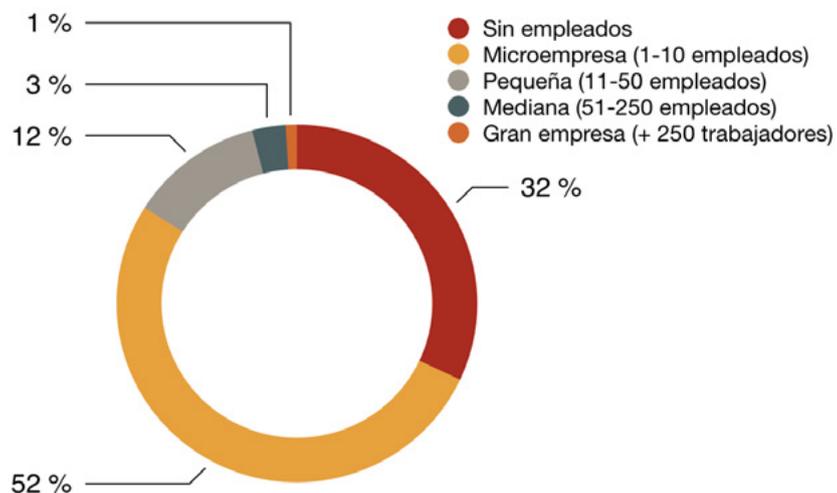
- **85%** Empresario/a autónomo/a. 890 respuestas.
- **9%** Directivo/a de la empresa. 100 respuestas.
- **6%** Empleado/a de la empresa. 60 respuestas.



#### 1.2. ¿Qué número de trabajadores/as tenía su empresa en 2019?

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta:

- **32%** Sin empleados/as. 339 respuestas.
- **52%** Microempresa (de 1-10 empleados/as). 546 respuestas.
- **12%** Pequeña (de 11-50 empleados/as). 121 respuestas.
- **3%** Mediana (de 51-250 empleados/as). 33 respuestas.
- **1%** Gran empresa (más de 250 empleados/as). 11 respuestas.



## BLOQUE 1

### Características de su empresa.

#### 1.3. ¿En qué provincia tiene la sede su empresa?

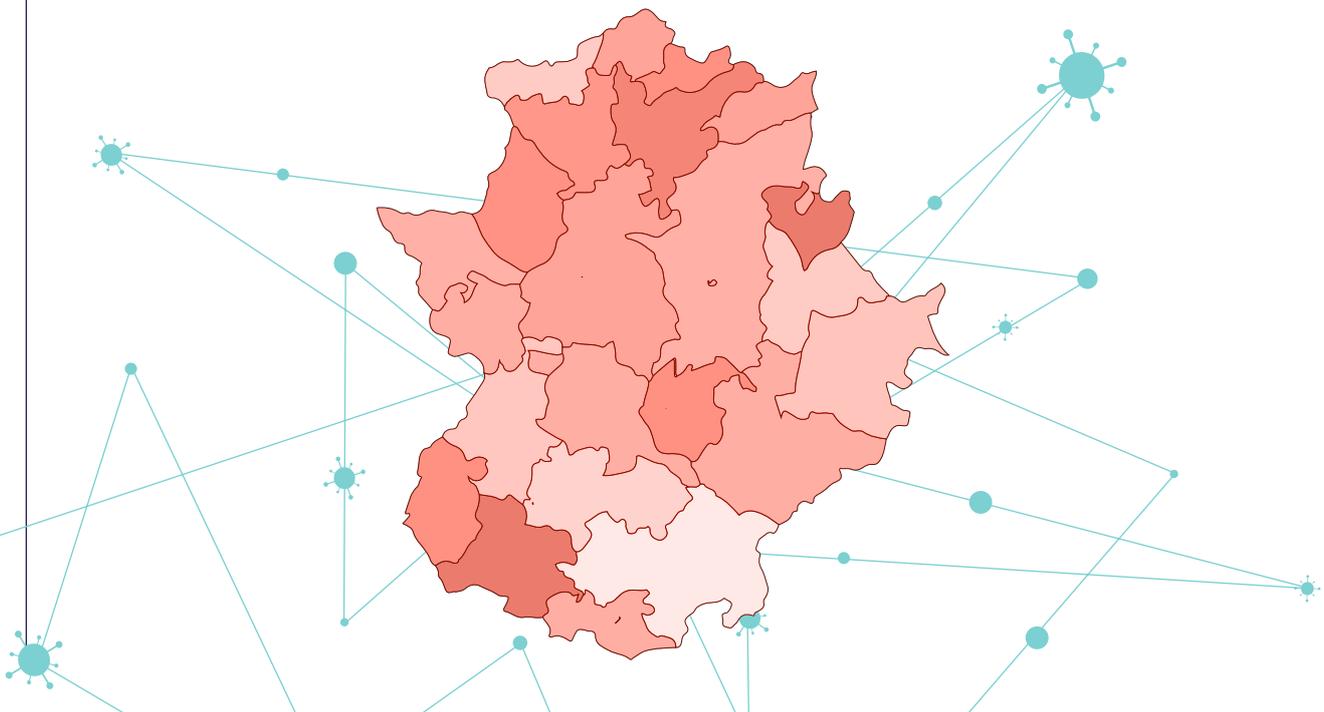
Se trata de una pregunta con dos alternativas de respuesta:

- **57%** Badajoz. 599 respuestas.
- **43%** Cáceres. 451 respuestas.



#### 1.4. ¿En qué localidad tiene la sede su empresa?

Se trata de una pregunta que muestra la localidad en la que se ubica la empresa, y que refleja casi 170 localidades de la región. A continuación vemos el mapa de la región con las diferentes comarcas y una tabla que muestra el número de respuestas procedentes de cada localidad, ordenadas de la A-Z.



## BLOQUE 1

### Tabla de localidades (A-Z)

ACEBO	2	CAMINOMORISCO	3
ACEUCHAL	2	CAMPANARIO	1
AHILLONES	1	CAÑAMERO	2
ALANGE	1	CAÑAVERAL	4
ALCONERA	1	CASAR DE CÁCERES	3
ALCUESCAR	2	CASAS DE DON PEDRO	1
ALDEACENTERA	2	CASAS DEL CASTAÑAR	3
ALDEANUEVA DEL CAMINO	1	CASATEJEDA	1
ALÍA	2	CASTUERA	11
ALISEDA	1	CEDILLO	1
ALMARAZ	2	CORIA	7
ALMENDRALEJO	39	CRISTINA	1
ALMOHARÍN	1	CUACOS DE YUSTE	2
ARROYO DE SAN SERVÁN	1	DELEITOSA	1
ARROYOMOLINOS	2	DON ÁLVARO	2
AZUAGA	10	DON BENITO	12
BADAJOS	186	ELJAS	1
BAÑOS DE MONTEMAYOR	1	ESPARRAGALEJO	1
BARCARROTA	1	FREGENAL DE LA SIERRA	1
BARQUILLA DE PINARES	1	FUENLABRADA DE LOS MONTES	1
BELVIS DE MONROY	1	FUENTE DE CANTOS	4
BURGUILLOS DEL CERRO	1	FUENTE DEL MAESTRE	1
CABEZA DEL BUEY	8	GALISTEO	1
CÁCERES	120	GARCÍAZ	1
CALAMONTE	11	GATA	1
CALZADILLA DE LOS BARROS	1	GRIMALDO	1

## BLOQUE 1

### Tabla de localidades (A-Z)

GUADALUPE	9	LOSAR DE LA VERA	3
GUAREÑA	3	MADRIGAL DE LA VERA	2
GUIJO DE GALISTEO	1	MADRIGALEJO	1
GUIJO DE SANTA BÁRBARA	1	MADROÑERA	1
HERRERA DEL DUQUE	1	MAGUILLA	1
HERVÁS	4	MALPARTIDA DE CÁCERES	3
HIGUERA DE LA SERENA	1	MALPARTIDA DE PLASENCIA	9
HIGUERA LA REAL	2	MENGABRIL	5
HINOJAL	1	MÉRIDA	108
HORNACHOS	12	MIAJADAS	21
HUERTAS DE ÁNIMAS	1	MIRANDILLA	1
JARAICEJO	1	MONESTERIO	1
JARAÍZ DE LA VERA	6	MONTÁNCHÉZ	7
JARANDILLA DE LA VERA	6	MONTEHERMOSO	4
JARILLA	1	MONTEHERMOSO	4
JEREZ DE LOS CABALLEROS	4	MONTEHERMOSO	4
JERTE	2	MONTEHERMOSO	4
LA ALBUERA	1	MONTEHERMOSO	4
LA CORONADA	1	MONTEHERMOSO	4
LA GARROVILLA	3	MONTEHERMOSO	4
LA ZARZA	4	MONTEHERMOSO	4
LAS ROZAS	1	MONTEHERMOSO	4
LLERA	1	MONTEHERMOSO	4
LLERENA	14	MONTEHERMOSO	4
LOBÓN	1	MONTEHERMOSO	4
LOGROSÁN	2	MONTEHERMOSO	4
LOS SANTOS DE MAIMONA	3	MONTEHERMOSO	4
		MONTERRUBIO DE LA SERENA	1
		MONTIJO	20
		MORELEJA	38
		NAVA CONCEJO	1
		NAVALMORAL DE LA MATA	20
		NAVAS DEL MADROÑO	1
		NOGALES	1
		OLIVA DE LA FRONTERA	1
		OLIVENZA	3
		ORELLANA LA VIEJA	1
		PALLARES	1
		PASARÓN DE LA VERA	2

## BLOQUE 1

### Tabla de localidades (A-Z)

PERALEDA DE LA MATA	2	SOLANA DE LOS BARROS	1
PERALES DEL PUERTO	1	TALAVÁN	1
PINOFRANQUEADO	3	TALAVERA LA REAL	6
PLASENCIA	51	TALAYUELA	1
PLASENZUELA	1	TORRE DE DON MIGUEL	1
POBLADO DE CÍJARA	1	TORREJÓN EL RUBIO	3
PORTAJE	1	TORREMENGA	1
PORTEZUELO	1	TORREMOCHA	1
PUEBLA DE ALCOCER	3	TORREQUEMADA	3
PUEBLA DE LA CALZADA	7	TREVEJO	1
PUEBLONUEVO DEL GUADIANA	2	TRUJILLANOS	17
RIBERA DEL FRESNO	2	TRUJILLO	7
RIOLOBOS	1	USAGRE	1
ROBLEDILLO DE GATA	3	VALDASTILLAS	2
ROMANGORDO	1	VALDELACALZADA	6
ROSALEJO	1	VALDELACASA DEL TAJO	2
SALORINO	1	VALENCIA DE ALCÁNTARA	5
SALVATIERRA DE LOS BARROS	1	VALLE DE MATAMOROS	1
SALVATIERRA DE SANTIAGO	2	VALVERDE DE LA VERA	1
SAN PEDRO DE MÉRIDA	2	VALVERDE DE LEGANÉS	1
SAN VICENTE DE ALCÁNTARA	4	VALVERDE DEL FRESNO	2
SANTA AMALIA	1	VILLAFRANCA DE LOS BARROS	7
SANTA CRUZ DE LA SIERRA	2	VILLAFRANCO DEL GUADIANA	2
SANTA MARTA DE MAGASCA	1	VILLAGARCÍA DE LA TORRE	1
SEGURA DE TORO	2	VILLAGONZALO	2
SERRADILLA	4	VILLAMIEL	2

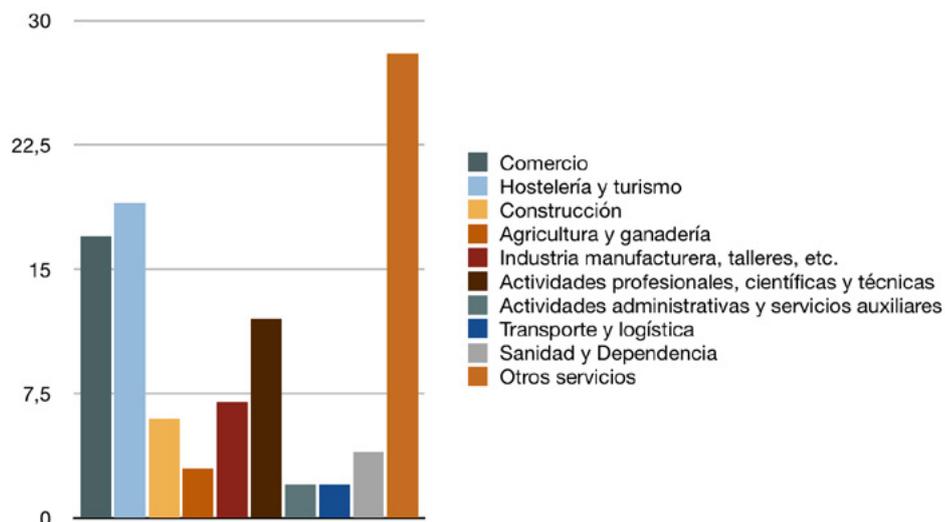
## BLOQUE 1

### Tabla de localidades (A-Z)

<b>VILLANUEVA DE LA SERENA</b>	<b>7</b>
<b>VILLAR DEL REY</b>	<b>6</b>
<b>VILLAREAL DE SAN CARLOS</b>	<b>1</b>
<b>VILLARTA DE LOS MONTES</b>	<b>1</b>
<b>VILLASBUENAS DE GATA</b>	<b>3</b>
<b>ZAFRA</b>	<b>17</b>
<b>ZARZA DE GRANADILLA</b>	<b>1</b>
<b>ZARZA DE MONTÁNCHÉZ</b>	<b>1</b>
<b>ZARZA LA MAYOR</b>	<b>1</b>

#### 1.5. ¿Cuál es el sector de actividad de su empresa?

- **19%** Hostelería y Turismo.
- **17%** Comercio.
- **12%** Actividades profesionales, científicas y técnicas.
- **7%** Industria manufacturera, Talleres...
- **6%** Construcción.
- **4%** Sanidad y dependencia.
- **3%** Agricultura y Ganadería.
- **2%** Actividades administrativas y servicios auxiliares.
- **2%** Transporte y logística.
- **28%** Otros servicios.



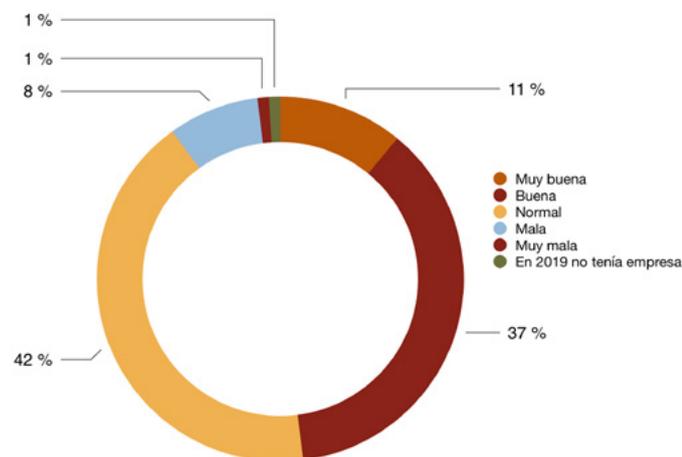
## BLOQUE 2

### Sobre sus expectativas antes y después de la crisis del Coronavirus de su empresa.

#### 2.1. ¿Cómo valoraría la actividad económica de su negocio en 2019?

Se trata de una pregunta con seis alternativas de respuesta:

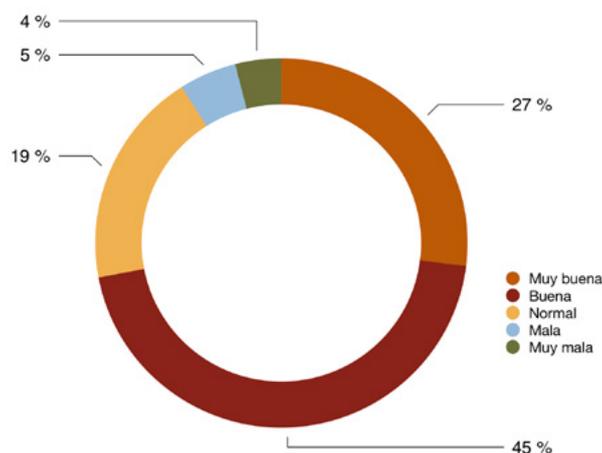
- **42%** Normal. 439 respuestas.
- **37%** Buena. 390 respuestas.
- **11%** Muy buena. 119 respuestas.
- **8%** Mala. 80 respuestas.
- **1%** Muy mala. 15 respuestas.
- **1%** En 2019 no tenía empresa. 11 respuestas.



#### 2.2. ¿Qué expectativa tenía para su negocio en 2020 antes de la crisis del Coronavirus?

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta:

- **45%** Buena. 470 respuestas.
- **27%** Muy buena. 286 respuestas.
- **19%** Normal. 201 respuestas.
- **5%** Mala. 56 respuestas.
- **4%** Muy mala. 37 respuestas.



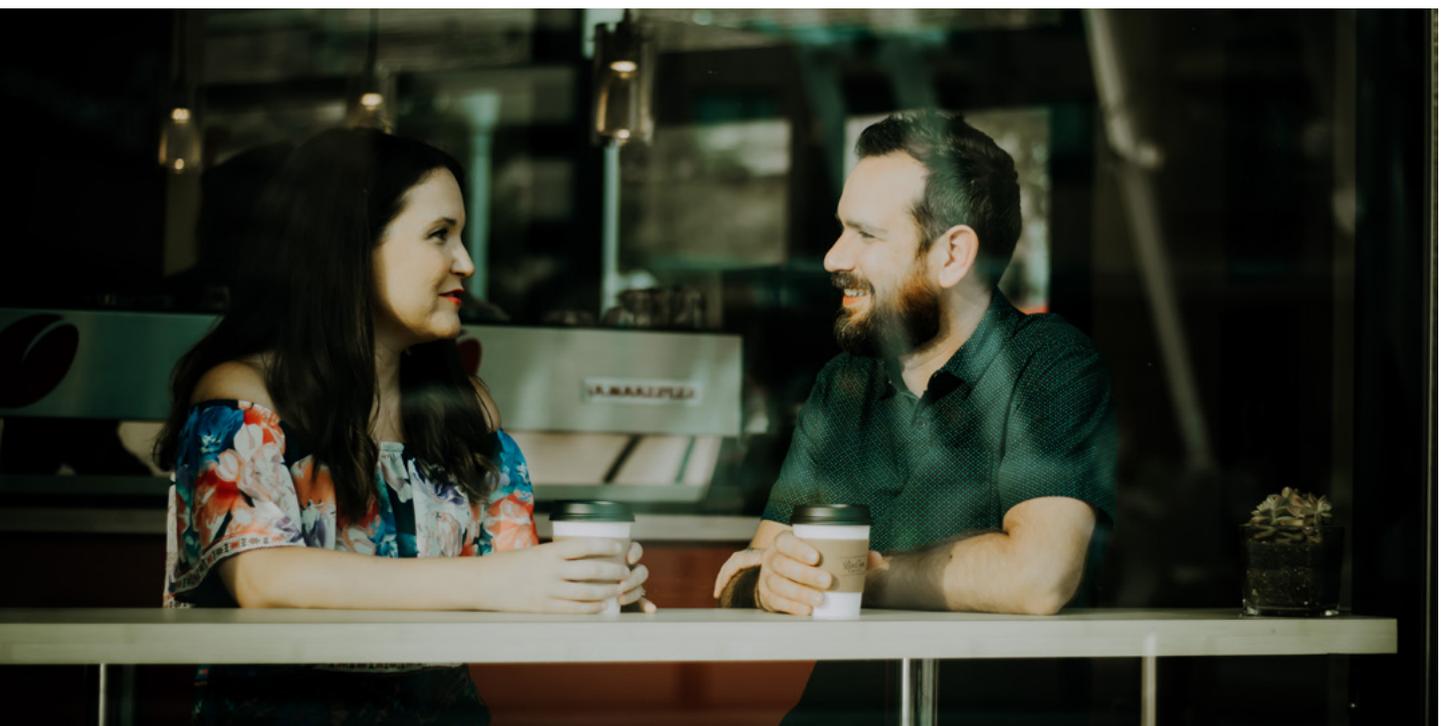
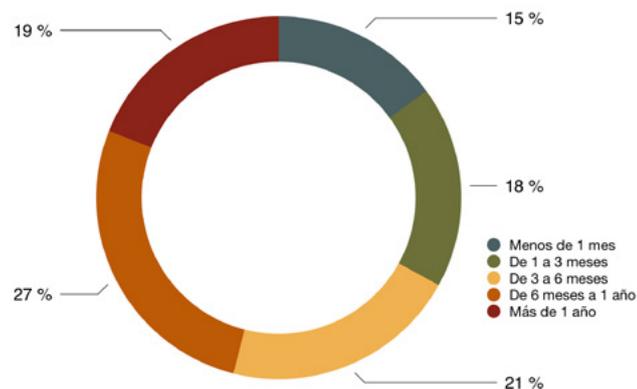
## BLOQUE 2

### Sobre sus expectativas antes y después de la crisis del Coronavirus de su empresa.

#### 2.3. ¿Una vez superada la crisis sanitaria, ¿cuánto tiempo tardará en retomar su actividad normal?

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta:

- **27%** De 6 meses a 1 año. 281 respuestas.
- **21%** De 3 a 6 meses. 222 respuestas.
- **19%** Más de 1 año. 198 respuestas.
- **18%** De 1 a 3 meses. 186 respuestas.
- **15%** Menos de 1 mes. 163 respuestas.



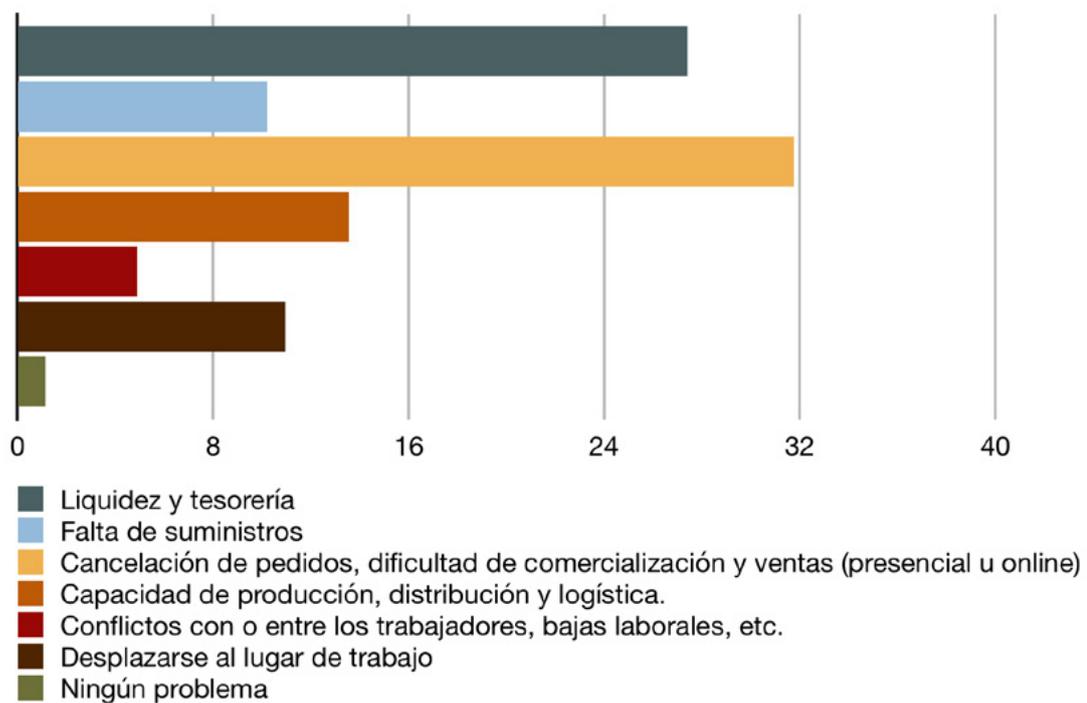
## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

#### 3.1. ¿Con qué problemas se ha encontrado por la crisis del Coronavirus?

Se trata de una pregunta con respuesta múltiple:

- **31,77%** Cancelación de pedidos, dificultad de comercialización y ventas (presencial u online). 752 respuestas.
- **27,41%** Liquidez y tesorería. 649 respuestas.
- **13,56%** Capacidad de producción, distribución y logística. 321 respuestas.
- **10,94%** Desplazarse al lugar de trabajo. 260 respuestas.
- **10,22%** Falta de suministros. 242 respuestas.
- **4,9%** Conflictos con o entre los trabajadores, bajas laborales, etc. 116 respuestas.
- **1,14%** Ningún problema. 27 respuestas.



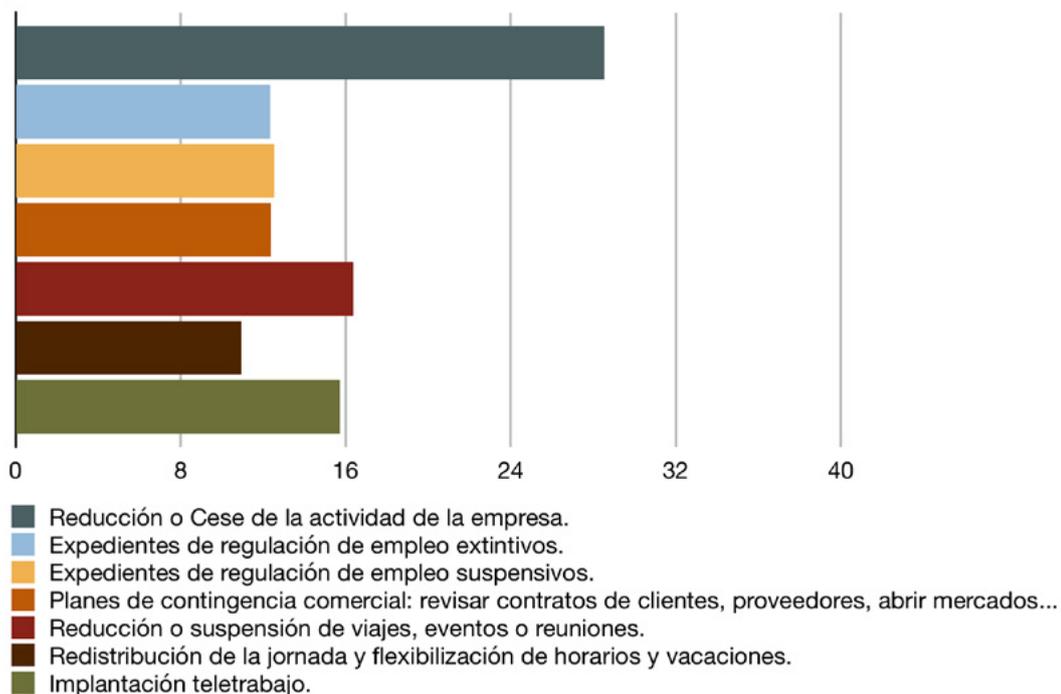
## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

#### 3.2. ¿Qué medidas organizativas está desarrollando su empresa para afrontar la COVID-19?

Se trata de una pregunta con respuesta múltiple:

- **28,53%** Reducción o cese de actividad de la empresa. 617 respuestas.
- **16,37%** Reducción o suspensión de viajes, eventos o reuniones. 354 respuestas.
- **15,72%** Implantación del teletrabajo. 340 respuestas.
- **12,53%** Expedientes de regulación de empleo suspensivos. 271 respuestas.
- **12,39%** Planes de contingencia comercial: revisar contratos de cliente, proveedores, abrir mercados... 267 respuestas.
- **12,34%** Expedientes de regulación de empleo extintivos. 46 respuestas.
- **10,94%** Redistribución de jornada y flexibilización de horarios y vacaciones. 268 respuestas.



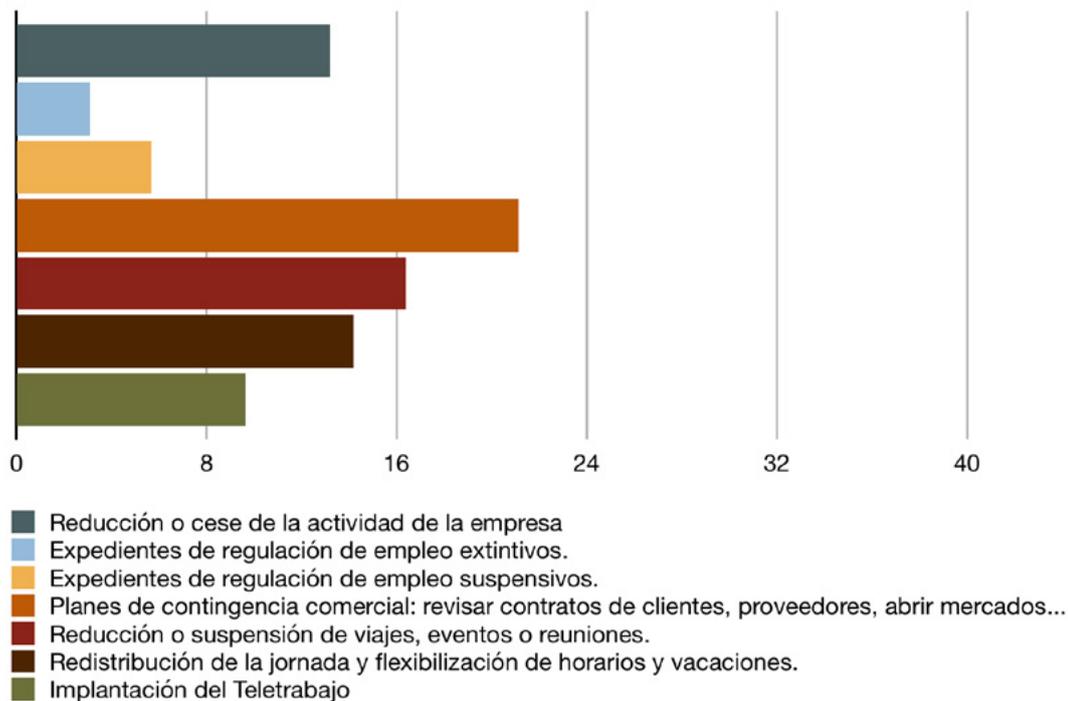
## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

#### 3.3. Pasada la crisis de la COVID-19, ¿qué medidas de las adoptadas cree que va a mantener?

Se trata de una pregunta con respuesta múltiple:

- **21,13%** Planes de contingencia comercial: revisar contratos de cliente, proveedores, abrir mercados... 457 respuestas.
- **14,19%** Redistribución de jornada y flexibilización de horarios y vacaciones. 307 respuestas.
- **13,22%** Reducción o cese de actividad de la empresa. 286 respuestas.
- **16,37%** Reducción o suspensión de viajes, eventos o reuniones. 254 respuestas.
- **9,66%** Implantación del teletrabajo. 209 respuestas.
- **5,69%** Expedientes de regulación de empleo suspensivos. 123 respuestas.
- **3,1%** Expedientes de regulación de empleo extintivos. 67 respuestas.



## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

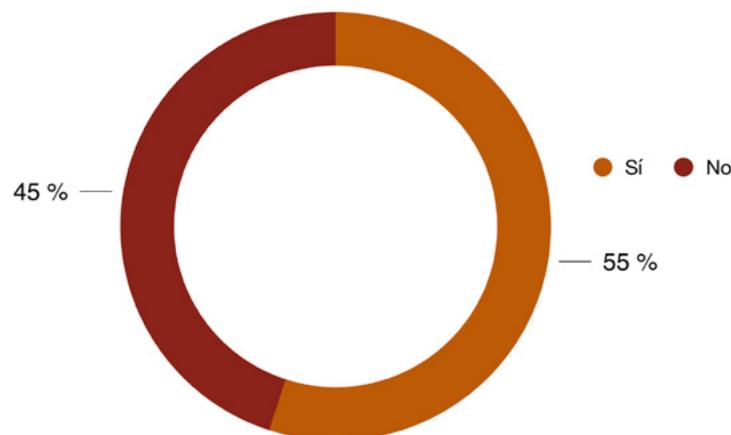
#### 3.4. Comparativa de las medidas adoptadas y que se mantendrán.



#### 3.5. ¿Se ha visto su empresa obligada a cesar su actividad por completo?

Se trata de una pregunta con dos alternativas de respuesta:

- **55%** Sí.
- **45%** No.



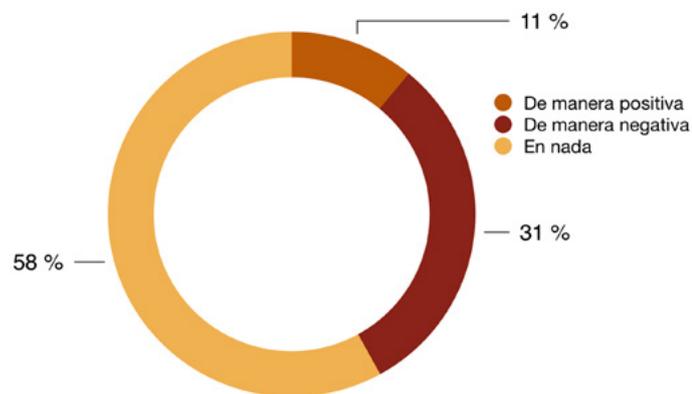
## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

#### 3.6. ¿Cómo ha afectado la crisis a la reputación de su empresa?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

- **58%** En nada. 608 respuestas.
- **31%** De forma negativa. 599 respuestas.
- **11%** De forma positiva. 121 respuestas.



#### 3.7. Después de superar la crisis, ¿saldrá su empresa reforzada?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

- **44%** NS/NC. 458 respuestas.
- **43%** No. 455 respuestas.
- **13%** Sí. 137 respuestas.



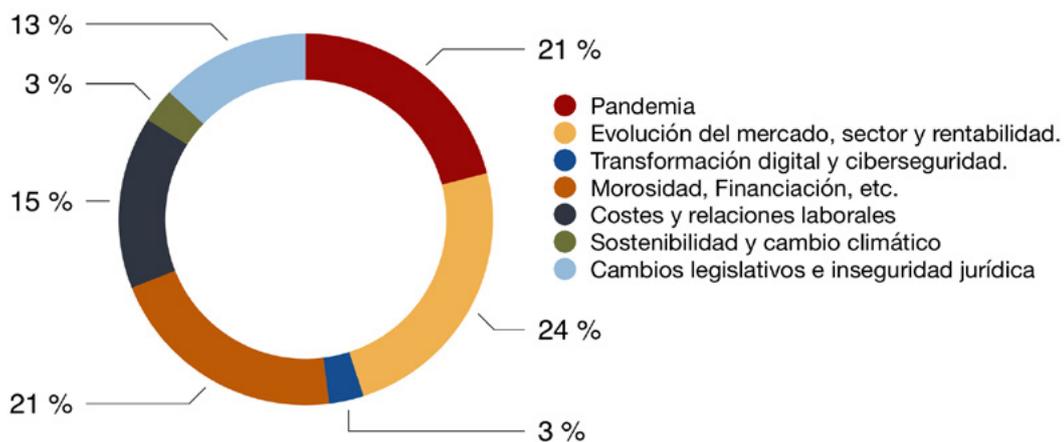
## BLOQUE 3

### Sobre los efectos directos y acciones de las empresas frente al Coronavirus.

#### 3.8. ¿Cuál es la principal preocupación que tienes como empresario/a para los próximos meses?

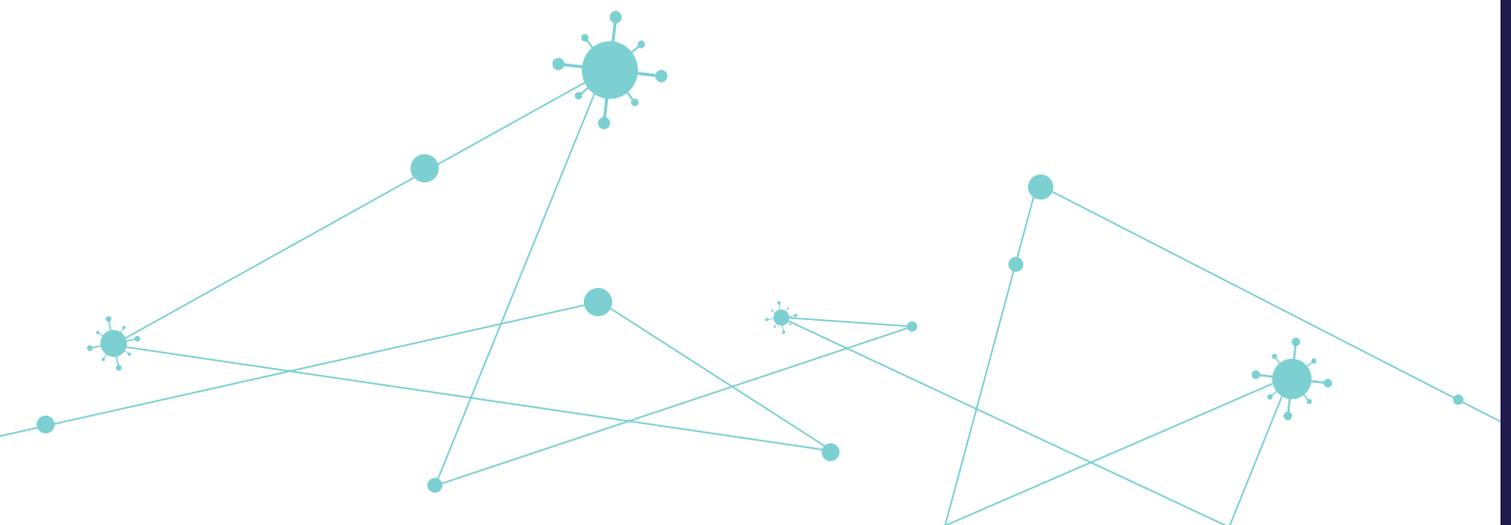
Se trata de una pregunta con siete alternativas de respuesta:

- **24%** Evolución del mercado, sector y rentabilidad. 644 respuestas.
- **21%** Evolución de la pandemia. 574 respuestas.
- **21%** Morosidad, financiación, etc. 573 respuestas.
- **15%** Costes y relaciones laborales. 401 respuestas.
- **13%** Cambios legislativos e inseguridad jurídica. 358 respuestas.
- **3%** Sostenibilidad y cambio climático. 82 respuestas.
- **3%** Transformación digital y ciberseguridad. 64 respuestas.



En la categoría "otras", encontramos:

- **Miedo a la pérdida de clientes:** ya sea por el cierre total del negocio de la empresa, o bien por el cierre de otras empresas que son clientes de mi negocio.



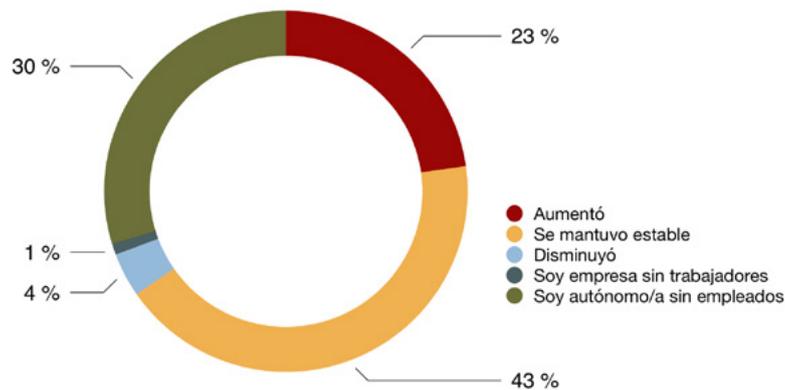
## BLOQUE 4

### Sobre los efectos en la gestión de personal y recursos humanos por la crisis del Coronavirus.

#### 4.1. En 2019, el número de empleados/as de su empresa:

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta:

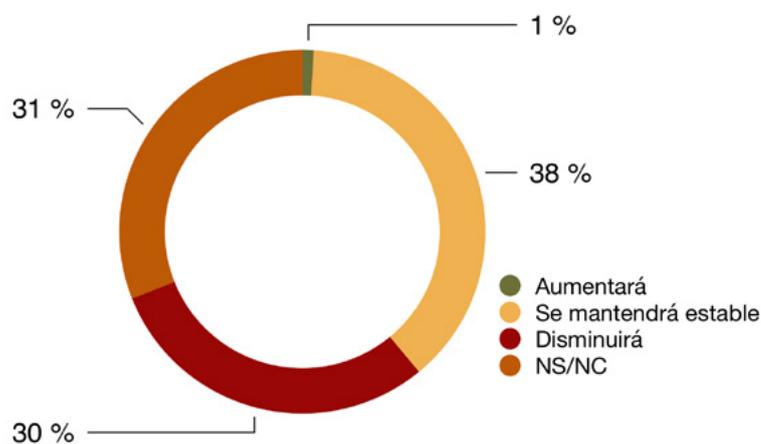
- **43%** Se mantuvo estable. 448 respuestas.
- **30%** Soy autónomo/a, sin empleados/as. 311 respuestas.
- **23%** Aumentó. 246 respuestas.
- **4%** Disminuyó. 37 respuestas.
- **1%** Soy empresa, sin trabajadores. 8 respuestas.



#### 4.2. Tras la Covid, el número de empleados/as de su empresa:

Se trata de una pregunta con cuatro alternativas de respuesta:

- **38%** Se mantendrá estable. 398 respuestas.
- **31%** NS/NC. 326 respuestas.
- **30%** Disminuirá. 312 respuestas.
- **1%** Aumentará. 14 respuestas.



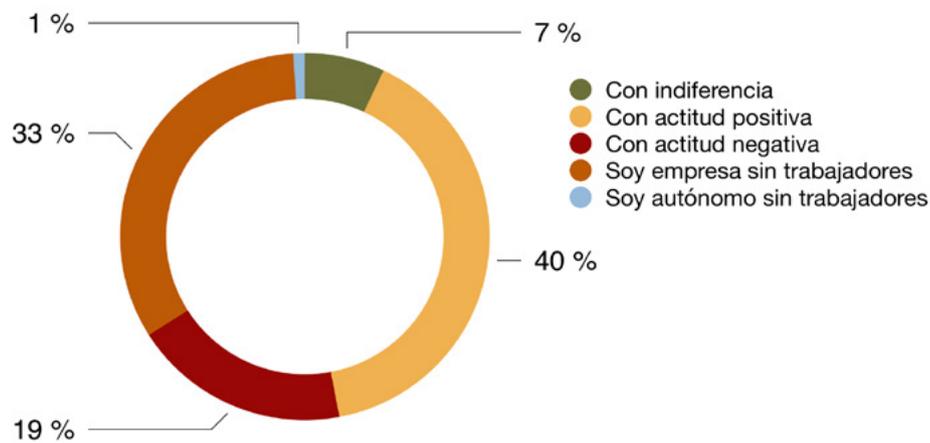
## BLOQUE 4

### Sobre los efectos en la gestión de personal y recursos humanos por la crisis del Coronavirus.

#### 4.3. ¿Cómo están asumiendo sus trabajadores los efectos laborales de la crisis del coronavirus?

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta:

- **40%** Con actitud positiva. 416 respuestas.
- **33%** Soy empresa sin trabajadores. 351 respuestas.
- **19%** Con actitud negativa. 204 respuestas.
- **7%** Con indiferencia. 71 respuestas.
- **1%** Soy autónomo/a sin trabajadores. 8 respuestas.



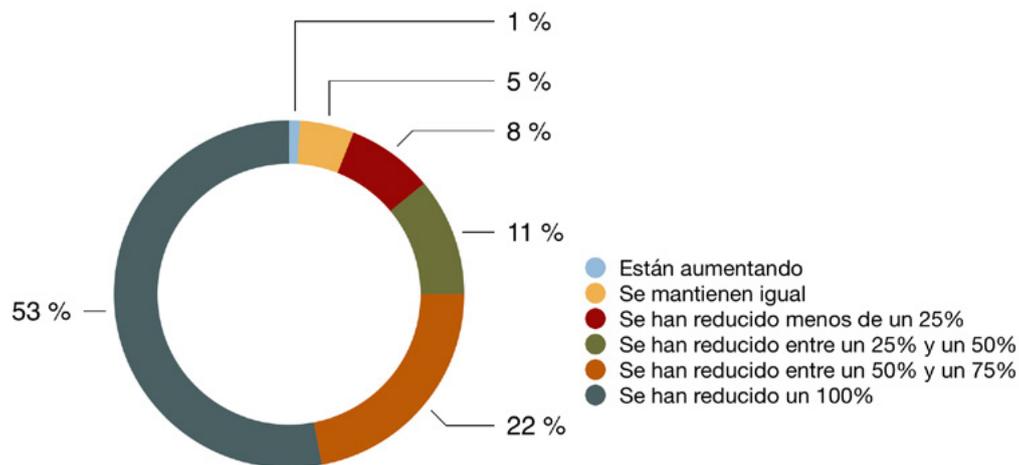
## BLOQUE 5

### Sobre los efectos financieros de la crisis del coronavirus en las empresas.

#### 5.1. ¿Cómo está afectando la crisis del coronavirus a las ventas de su empresa?

Se trata de una pregunta con seis alternativas de respuesta:

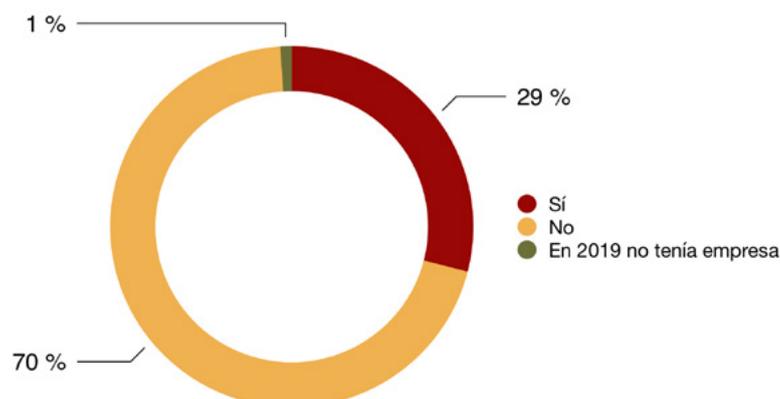
- **53%** Se han reducido un 100%. 555 respuestas.
- **22%** Se han reducido entre un 50 y un 75%. 227 respuestas.
- **11%** Se han reducido entre un 25 y un 50%. 119 respuestas.
- **8%** Se han reducido menos de un 25%. 84 respuestas.
- **5%** Se mantienen igual. 53 respuestas.
- **1%** Están aumentando. 13 respuestas.



#### 5.2. En el año 2019: ¿se dirigió usted a alguna entidad para obtener liquidez?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

- **70%** No. 737 respuestas.
- **29%** Sí. 302 respuestas.
- **1%** En 2019 no tenía empresa. 12 respuestas.



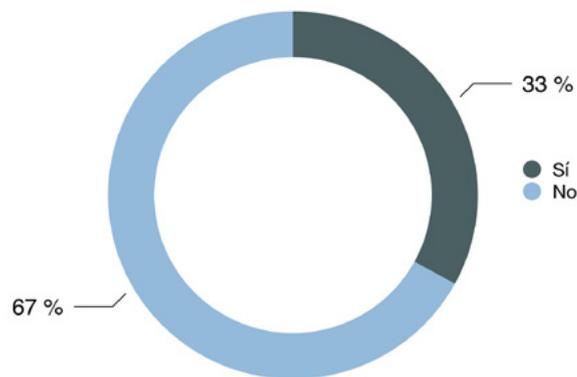
## BLOQUE 5

### Sobre los efectos financieros de la crisis del Coronavirus en las empresas.

#### 5.3. Si ha respondido que sí, ¿consiguió la cantidad solicitada?

Se trata de una pregunta con dos alternativas de respuesta:

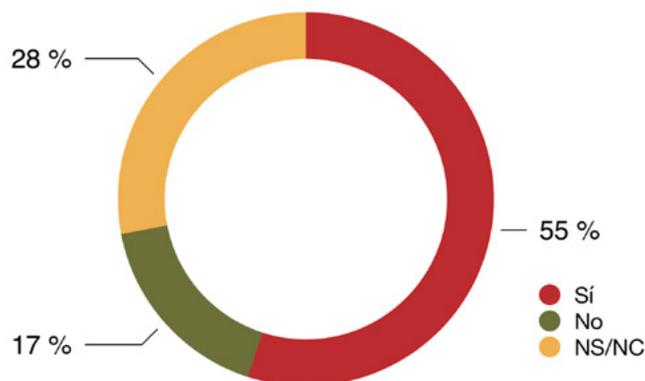
- **67%** No. 267 respuestas.
- **33%** Sí. 130 respuestas.



#### 5.4. Por la crisis del Coronavirus, ¿estima que su empresa tendrá necesidad de financiación?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

- **55%** Sí. 577 respuestas.
- **28%** NS/NC. 290 respuestas.
- **17%** No. 184 respuestas.



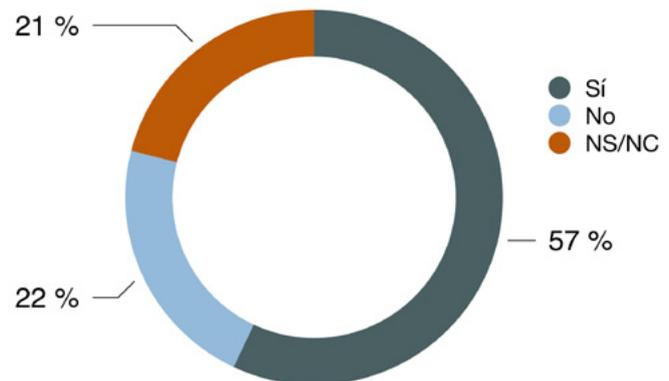
## BLOQUE 5

### Sobre los efectos financieros de la crisis del Coronavirus en las empresas.

#### 5.5. ¿Cree que se verá afectado por impagos por la COVID-19?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

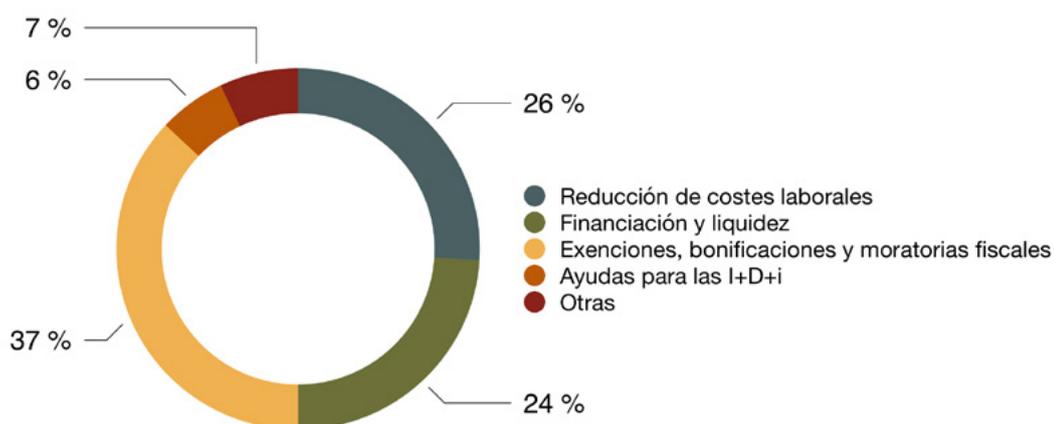
- **57%** Sí. 599 respuestas.
- **22%** No. 230 respuestas.
- **21%** NS/NC. 225 respuestas.



#### 5.6. ¿Qué ayuda considera prioritaria para su empresa el día después de la crisis?

Se trata de una pregunta con cinco alternativas de respuesta, una de ellas abierta, estando lo más relevante de esa categoría reflejado abajo:

- **37%** Exenciones, bonificaciones y moratorias fiscales. 393 respuestas.
- **26%** Reducción de costes laborales. 272 respuestas.
- **24%** Financiación y liquidez. 253 respuestas.
- **7%** Otras. 74 respuestas.
- **6%** Ayudas a la I+D+i. 59 respuestas.



En la categoría "otras", con un 7% y 74 respuestas, encontramos:

- **Facilidades para los autónomos:** tarifas planas a 100€ por 6 meses, y otras reducciones de cuota, así como rescate de la banca a las pymes y autónomos.
- **Incentivar el consumo:** incentivo a la empresa para comprar en el comercio local, mejorar la economía de la población con ayudas sociales y laborales para mejorar el consumo, bonos turísticos para incentivar en turismo de interior y local, promoción de productos locales, que las empresas cliente sigan funcionando con normalidad, y ayudas a fondo perdido para incentivar el comercio.

## BLOQUE 6

### Sobre las medidas exigibles a las administraciones públicas para hacer frente a la crisis del coronavirus en las empresas.

#### 6.1. ¿Qué medidas favorecen el crecimiento y el empleo?

Se trata de una pregunta con respuesta múltiple, siendo una de ellas abierta, con lo más relevante de esa categoría reflejado abajo:

- **38,45%** Bajada de cotizaciones a la Seguridad Social. 944 respuestas.
- **25,7%** Bajada del IRPF. 631 respuestas.
- **19,39%** Bajada del impuesto de sociedades. 476 respuestas.
- **16,46%** Flexibilización laboral. 404 respuestas.



En la categoría "otras", encontramos generar confianza, incrementar el gasto público, apostando por las políticas activas de empleo y la inversión pública.



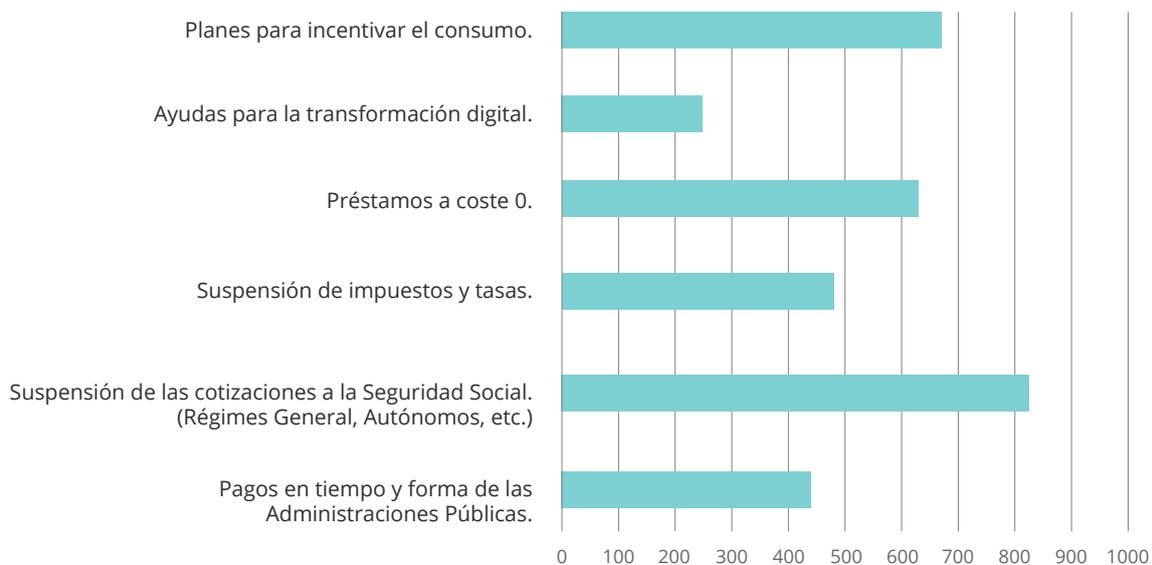
## BLOQUE 6

### Sobre las medidas exigibles a las administraciones públicas para hacer frente a la crisis del coronavirus en las empresas.

#### 6.2. ¿Qué otras medidas esperaría de las autoridades ante esta situación?

Se trata de una pregunta con respuesta múltiple, siendo una de ellas abierta, con lo más relevante de esa categoría reflejado abajo:

- **23,95%**. Suspensión de las cotizaciones a la Seguridad Social (régimen general, autónomos, etc. ). 818 respuestas.
- **19,68%**. Planes para incentivar el consumo. 672 respuestas.
- **18,68%**. Préstamos a coste cero. 638 respuestas.
- **16,95%**. Suspensión de impuestos y tasas. 579 respuestas.
- **12,08%**. Pagos en tiempo y forma de las Administraciones Públicas. 437 respuestas.
- **7,94%**. Ayudas para la transformación digital. 271 respuestas.



En la categoría "otras", encontramos la petición de ayudas a fondo perdido para determinados sectores, así como mejorar la información sobre las previsibles medidas que se van a tomar para volver a la normalidad.

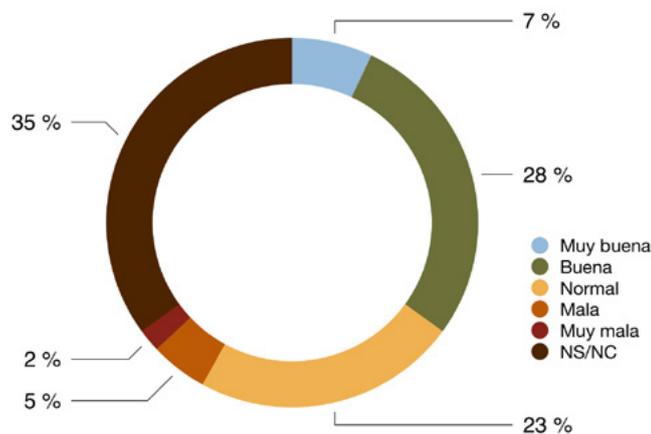
## BLOQUE 7

### Sobre las actuaciones llevadas a cabo por la CREEX durante la crisis del Coronavirus.

#### 7.1. ¿Qué percepción tiene de la defensa empresarial que está ejerciendo la CREEX durante esta crisis?

Se trata de una pregunta con seis alternativas de respuesta:

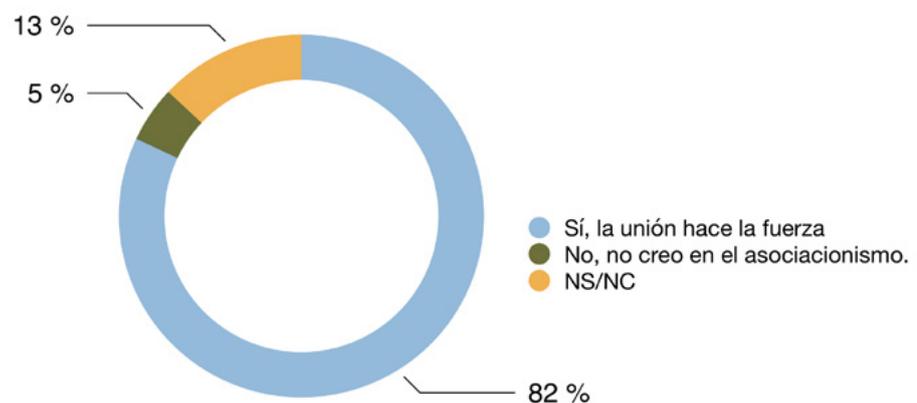
- **35%** NS/NC. 366 respuestas.
- **28%** Buena. 298 respuestas.
- **23%** Normal. 236 respuestas.
- **7%** Muy buena. 73 respuestas.
- **5%** Mala. 57 respuestas.
- **2%** Muy mala. 2 respuestas.



#### 7.2. ¿Considera que tras la crisis debemos reforzar el asociacionismo empresarial?

Se trata de una pregunta con tres alternativas de respuesta:

- **82%** Sí, la unión hace la fuerza. 863 respuestas.
- **13%** NS/NC. 139 respuestas.
- **5%** No, no creo en el asociacionismo. 49 respuestas.



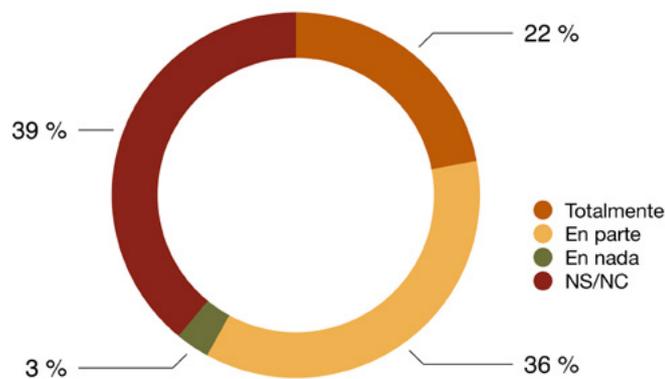
## BLOQUE 7

### Sobre las actuaciones llevadas a cabo por la CREEX durante la crisis del Coronavirus.

#### 7.3. ¿Se ha identificado con las reivindicaciones que públicamente ha manifestado la CREEX?

Se trata de una pregunta con cuatro alternativas de respuesta:

- **39%** NS/NC. 413 respuestas.
- **36%** En parte. 372 respuestas.
- **22%** Totalmente. 233 respuestas.
- **3%** En nada. 33 respuestas.



## 3. Análisis y propuestas del ThinkTank.

### 3.1. Sobre el análisis desarrollado por el ThinkTank.

Tras mostrar el resultado de la encuesta lanzada al empresariado de la región, un conjunto de expertos y expertas ha analizado dichos resultados, aportando su valoración de los mismos, y constituyendo un conjunto de ideas y propuestas que permitan alentar el debate acerca de la recuperación. Las personas participantes en el análisis de datos, y a los que por su trayectoria profesional se ha pedido un trabajo de interpretación, reflexión y propuestas de cara al futuro de las empresas de la región, provienen del ámbito de la pequeña y la mediana empresa, el asociacionismo empresarial, la universidad, el asesoramiento jurídico y financiero, así como la consultoría estratégica. Estas personas aportaron sus respuestas a un cuestionario online de casi 50 preguntas, agrupadas en 8 bloques, que son los que a continuación se detallan.



1. Como impresión general, ¿qué opinión le merecen los resultados de la Encuesta en su conjunto?
2. ¿Qué cosas han llamado especialmente su atención entre los resultados de la encuesta desde su perspectiva personal?
3. En su opinión, ¿qué sectores tardarán más en recuperar la normalidad, y a qué crees que se deberá?
4. En su opinión, ¿las acciones futuras deben centrarse en sectores específicos o dirigirse a la totalidad del mercado?



5. Los ERTE han sido una manera de sostener el empleo en estos primeros meses, pero ¿hasta cuándo cree que deberían prorrogarse y en qué condiciones? ¿Qué otra figura en el ámbito laboral, además de los ERTES, cree que ayudaría a las empresas para que pudieran mantener el nivel de empleo?
6. Las empresas se muestran decididas a mantener en lo posible el empleo, ¿cómo cree que habría que ayudarlas a lograrlo?
7. ¿Cree que las ayudas deben centrarse en los trabajadores (subsidios, desempleo), o deberían centrarse en favorecer la contratación y el mantenimiento del empleo?, ¿qué razones le llevan a pensar eso?
8. El dato EPA del primer trimestre en Extremadura sitúa el desempleo en el 23,6%. Siendo realistas, ¿qué porcentaje estima que podría alcanzar el desempleo en la región en los próximos trimestres? Proponga una cifra optimista y una pesimista.



9. El 94% de las empresas ha perdido volumen de facturación durante la crisis, ¿cree que se recuperará o la considera perdida?, ¿de qué forma podría recuperarse?
10. El 27% considera que la liquidez será un problema durante la crisis, ¿cree que son suficientes las medidas tomadas?, ¿qué más hubiera hecho usted, o de qué manera?
11. Las cadenas de suministros se han visto afectadas, ¿cree que evolucionarán hacia una menor dependencia, o todo volverá a la normalidad cuando pase la crisis?
12. La morosidad será un problema en los próximos meses. ¿Qué medidas concretas propondrías para paliar ese riesgo?
13. El endeudamiento de las empresas va a aumentar debido a la crisis, ¿a qué otras medidas de liquidez se podría acudir, sin provocar endeudamiento en las empresas?



14. ¿Qué líneas de ayudas consideras esenciales para las empresas, que deben activarse de forma inmediata, y en qué manera?
15. De todas las medidas citadas (reducción o eliminación de impuestos como IRPF, cotizaciones a la seguridad social, flexibilidad laboral, recuperación progresiva de personal en ERTes..., entre otras), ¿qué 5 considera esenciales, y en qué orden las aplicaría?
16. La gestión de ayudas e incentivos parece lenta, mientras se mantienen las cargas impositivas y costes para las empresas. ¿Qué medidas concretas cree que solventarían esta situación?
17. Si hubiera que aplicar políticas de reducción de fiscalidad a las empresas, ¿cuáles cree que serán más eficaces?
18. ¿En qué medida cree que la inversión pública en infraestructuras puede contribuir a la recuperación?



19. ¿Cómo cree que se verá afectado el consumo en los próximos meses?, ¿habrá un cambio en los hábitos de consumo?
20. Las políticas de ayuda para incentivar el consumo, ¿deberían dirigirse a reducir la fiscalidad a través de las empresas o ayudar directamente al consumidor?
21. Si hubiera que incentivar al consumidor final, ¿con qué medidas concretas lo haría?, ¿habilitaría instrumentos que aumenten la liquidez también a los consumidores? Si es así, ¿cuáles?
22. ¿Qué papel pueden jugar las empresas en la reactivación del consumo?, ¿qué podrían hacer por sí mismas?



23. ¿Cree que la Administración ha logrado anticipar los problemas y poner medidas, o ha ido a remolque de la crisis?
24. ¿Qué elementos de debilidad de las administraciones ha revelado esta crisis, a nivel europeo, nacional y regional?
25. ¿Qué cree que se ha hecho bien por parte de la Administración, a nivel europeo, nacional y regional?
26. ¿Qué cree que debería haberse hecho mejor por parte de la Administración, a nivel europeo, nacional y regional?
27. ¿Qué papel cree que deben tener los ayuntamientos en la recuperación de la economía?
28. En su opinión, ¿debería aumentarse o reducirse la inversión y el gasto público? y ¿por qué razón?
29. En su opinión, ¿cómo mejoraríamos la eficiencia del gasto público?
30. Ante la incertidumbre de un nuevo rebrote de la pandemia, ¿cómo piensa que reaccionaría el colectivo empresarial?
31. ¿Qué opinión le merece la actuación de la UE ante los efectos económicos de la crisis sanitaria?, ¿qué debería haberse hecho y qué se debería hacer?
32. ¿Considera correcta la desescalada? ¿cómo podría mejorarse?



- 33.** Cuando se habla de “nueva normalidad”, ¿a qué crees que se refieren?, ¿qué elementos crees que van a formar parte de esa nueva normalidad en las empresas?
- 34.** La crisis ha quebrado las previsiones de las empresas para este año. En su opinión, ¿cómo deberían corregir objetivos y proyectos a corto y medio plazo?, ¿sobre qué bases construir el futuro?
- 35.** ¿Qué aprendizajes crees que podríamos sacar de esta situación de crisis, tanto a nivel mundial, como nacional y regional?
- 36.** Además de los económicos, ¿qué otras medidas de apoyo deberían ofrecerse tanto a las empresas, como a los empresarios y empresarias de la región?
- 37.** Para muchos, la crisis no será una oportunidad, pero en caso de poder serlo, ¿dónde crees que están las oportunidades?
- 38.** ¿Qué medidas propones para ayudar a repensar el modelo de negocio, sobre todo a las empresas pequeñas?



- 39.** ¿Cuál es el principal valor de este estudio en su opinión para las empresas y para la economía extremeña en su conjunto?
- 40.** El estudio ha desvelado un deseo de unión y el asociacionismo entre el empresariado. ¿Qué acciones concretas podrían aprovechar esa toma de conciencia?
- 41.** Teniendo en cuenta que la CREEX, es la única confederación empresarial más representativa y que el empresariado pone en valor el asociacionismo, ¿por qué cree que el 39% no conoce las acciones que ésta realiza durante el estado de crisis? ¿Cómo entiende que se podría revertir esta situación?
- 42.** ¿Qué echa en falta en este estudio y cómo podríamos mejorarlo?
- 43.** ¿Qué otras cosas nos querría trasladar para seguir adelante de la mejor manera posible en esta región?



### 3.2. Sobre las conclusiones y propuestas del ThinkTank.

Una vez recogidas las interpretaciones, valoraciones y sugerencias de las personas expertas participantes en el panel, se ha realizado un trabajo de filtrado y organización de las mismas, al objeto de que sea más sencilla su lectura. A continuación se muestran algunos de los contenidos más relevantes:



Resultados  
globales

#### **Como primera impresión general, ¿qué opinión le merecen los resultados de la Encuesta en su conjunto?**

El elevado número de respuestas nos invita a pensar que, por un lado este estudio es muy necesario, y por otro, que su muestreo es representativo en cuanto al tipo de empresas que han contribuido a él, así como en su distribución geográfica y sectorial. Por tanto, en primer lugar, es posible a partir de este macroestudio, obtener conclusiones válidas para el conjunto de empresas de la región.

En cuanto a los propios datos en sí, muestran de forma clara cómo el impacto del coronavirus ha desestabilizado a las empresas de la región, tanto a nivel económico como estructural, y muestra problemas que van más allá de la propia pandemia. A los efectos esperables como pérdida de liquidez, caída de la demanda, problemas para el sostenimiento de costes, principalmente laborales, problemas con la solvencia e impago de proveedores y clientes..., se suma la incertidumbre y la falta de confianza.

Pero además de esos, estos datos también indican problemas estructurales de las empresas anteriores a esta crisis, como su debilidad estructural, la falta de un plan de contingencias, así como la necesidad de un pensamiento estratégico más allá del día a día.



#### **¿Qué cosas han llamado especialmente su atención entre los resultados de la encuesta, desde su perspectiva personal?**

Llama la atención que el 90% de las empresas tenían una situación buena o muy buena en 2019 (48% buena-muy buena), que el 91% esperaba también un 2020 igualmente positivo, y cómo esta situación ha supuesto un cambio drástico en la expectativa sobre el año y la "nueva normalidad".

Este pesimismo generalizado puede venir marcado por la falta de certidumbre y el desconocimiento acerca de los escenarios que se pueden presentar en el futuro, si habrá o no vacuna pronto, el efecto de las segundas olas de pandemia, si podría haber recaídas, y por tanto nuevos confinamientos..., etc. Claramente, deja entrever que las empresas no estaban preparadas para afrontar un imprevisto, que no contaban con un Plan de Contingencias. Pero al mismo tiempo, si tenemos en cuenta el punto positivo del que se partía, es posible tomar con optimismo el futuro, puesto que la mayor parte de las empresas venía de un año anterior positivo, e igualmente así encaraba el futuro, por lo que la situación podría ser de recuperación ágil a medida que se vaya controlando la situación sanitaria.



## ¿Qué sectores tardarán más en recuperar la normalidad, y a qué se deberá?

Esta crisis va a cambiar la dinámica de consumo, la forma en que el cliente se relaciona con los productos y servicios, y en la que toma sus decisiones de compra. No es posible saber hoy si volveremos a la situación anterior, pero en cualquier caso, tardaremos. Por tanto, se recuperarán de forma más lenta las actividades que requieren un contacto con el cliente o grupos de clientes, como las actividades de tipo cultural y recreativas, el comercio, el turismo y la hostelería, así como incluso el sector primario (ganadería y agricultura) que dependa de él.

Las pérdidas sufridas en estos sectores durante el confinamiento son ya irreversibles, y se presenta un futuro lleno de nuevas prácticas y limitaciones que supondrá el cierre de muchos negocios por su falta de rentabilidad. La adaptación a la norma y a las nuevas necesidades de consumo serán las que marquen la recuperación a la normalidad. En estos casos, es fundamental hacer un esfuerzo por trasladar que la zona y el establecimiento es un lugar seguro. Se trata de sectores vinculados al ánimo del cliente, a su percepción de tranquilidad en lo económico, pero también a la sensación de seguridad. En el caso del turismo, sufrirán más aquellos destinos de volumen y hoteles más grandes, que dependen más del turismo de ocio extranjero, y sin embargo, se recuperarán antes los destinos de interior, diseñados en base a una experiencia del viajero en espacios naturales y menos masificados, que dependen más del turista nacional y menos del que viene de otros países. En ese sentido, es posible que Extremadura recupere antes su nivel de ocupación anterior a la crisis, ya que su destino ofrece todo lo que el turista PostCovid puede buscar.

Sin embargo, todo depende de cómo afecte a la ciudadanía la crisis económica que se espera tras la sanitaria. Servicios, comercio, ocio, turismo..., y todo lo que no sean productos de primera necesidad se verán afectados. También sectores como construcción, inmobiliario y venta de vehículos, al requerir un mayor esfuerzo inversor por parte de los consumidores, y el sector sociosanitario, señalado durante la crisis, que necesitará un cambio de modelo, hacia una colaboración público-privada más intensa.



## ¿Las medidas de apoyo han de ser sectoriales, o dirigirse a la totalidad del mercado?

Las medidas han de ir en ambas direcciones; por un lado, de forma transversal, definiendo y ampliando las medidas de financiación, de flexibilidad laboral, reducción de la carga impositiva..., así como todas las necesarias para trasladar seguridad al cliente y reactivar el consumo. Y por otro lado, otras acciones diseñadas de forma específica para reactivar la demanda en sectores que se consideren estratégicos, teniendo en cuenta no sólo cómo les ha afectado la crisis, sino también su capacidad tractora o de soporte del resto, con una visión global de la economía a medio y largo plazo.

De forma general, habrá que invertir en asesorar a la empresa para adaptarse a la situación y salir reforzada, pero al tiempo, habrá que diseñar planes específicos para ciertos sectores, más afectados o con una recuperación más lenta, y puedan requerir medidas más sostenidas en el tiempo. Es importante destacar que también hay empresas que han crecido rápido y aumentado su facturación en los meses de Estado de Alerta, para las que la vuelta a la "nueva normalidad" sin planificación también puede ser un problema.



Efectos en el empleo

**Los ERTE han sido una forma de sostener el empleo en estos primeros meses, pero ¿hasta cuándo cree que deberían prorrogarse y en qué condiciones? ¿Qué otra figura en el ámbito laboral, además de los ERTEs, cree que ayudaría a las empresas para que pudieran mantener el nivel de empleo?**

Los ERTEs han sido una de las medidas más efectivas para mantener el empleo, y deben ir más allá del Estado de Alarma y en esta segunda ola, mientras la economía se recupera. Otra cosa es si manteniendo o no las condiciones actuales, o reconvirtiendo en productiva la causa de fuerza mayor. En cuanto a duración de los ERTEs, debe fijarse en función de las características de cada sector, territorio, y de las características de cada empresa concreta. Y de hecho, la decisión debería recaer sobre la empresa, contando con flexibilidad por parte de la Administración, para que se pueda sacar a los trabajadores del ERTE a medida que se recupera el nivel de actividad previa a la crisis de forma paulatina.



**La empresa se muestra decidida a mantener en lo posible en empleo, ¿cómo cree que habría que ayudarlas a lograrlo?**

La flexibilidad del mercado laboral es clave, junto a la reducción de los costes laborales, reclamado por el 90% de los encuestados, y la posibilidad de modificar las condiciones de los contratos, aportando flexibilidad en la duración o diseño de la jornada. Las ayudas deben destinarse al mantenimiento del empleo, mejorando la situación de las empresas, ya que sin empresa no hay empleo. Se podría crear para esta situación un nuevo modelo de contrato, de condiciones excepcionales y costes laborales reducidos.

Pero además, es necesario que el Estado aporte normativas y reglas precisas, mejorando la seguridad jurídica, ahora muy afectada, para que la empresa pueda tomar decisiones de cara la incorporación de los empleados, así como unificar los apoyos y recursos de las diferentes administraciones (Estado, Junta de Extremadura, Ayuntamientos, Diputaciones...) para crear un Plan de Acción Común, que se enfoque a las necesidades específicas de la región. El empleo de calidad que todos queríamos pasa por ayudar a las empresas a sostenerse y volver a crecer.



**¿Cree que las ayudas deben centrarse en los trabajadores (subsidios, desempleo, renta mínima), o deberían centrarse en favorecer la contratación y el mantenimiento del empleo?, ¿Qué razones le llevan a pensar eso?**

Atendiendo las necesidades sociales existentes, las ayudas deben centrarse en el mantenimiento y la creación de empleo, para fortalecer la estructura empresarial y mejorar riqueza económica y social de la región. Hay que fomentar la actividad laboral y la contratación, y no caer en la trampa de sostener el desempleo, que es mucho más costoso e improductivo.

Si se bonificasen los seguros sociales un 50-60%, las empresas podrían generar empleo, lo que además de los beneficios que tiene para la persona su actividad laboral, crecería el consumo, mejoraría el poder adquisitivo global, y la recaudación fiscal. Por otra parte, es una opinión creciente el hecho de que, cuando sean necesarios, los subsidios deberían estar condicionados a cierta actividad por parte de la persona que los recibe.



**El dato EPA del primer trimestre de 2020 en Extremadura situaba el desempleo en el 23,6%. Siendo realistas, ¿qué porcentaje estima que podría alcanzar el desempleo en la región en los próximos trimestres?**

En general, el dato de desempleo en la región va a depender mucho de la evolución de la pandemia, así como de las medidas adoptadas a partir del final del Estado de Alarma, siendo clave el tratamiento que se otorgue a los ERTE y las medidas de flexibilización laboral y la reducción de la carga impositiva sobre ellos. Las cifras de empleo y desempleo van a ser muy coyunturales en los primeros meses, y no es fácil determinar si serán o no estables mucho tiempo. En todo caso, es posible intuir cifras de desempleo en la región que puedan rondar el 26% en una previsión optimista, y el 31% en una más pesimista.



**El 94% de las empresas afirma haber perdido volumen de facturación durante la crisis, ¿cree que se recuperará o la considera perdida?, ¿de qué forma podría recuperarse?**

En general, lo que las empresas han perdido en el confinamiento es ya irrecuperable en la mayoría de los sectores, y a partir de ahora, y hasta el final de 2020, la evolución dependerá de como se desarrolle la pandemia desde el punto de vista sanitario, de las olas de contagio sucesivas, de si contaremos pronto con una vacuna efectiva, y de las medidas que se adopten para la reactivación económica.

En este primer momento, las empresas que no contaban con buena solvencia económica se han visto obligadas a cerrar o lo harán de forma inminente, pese a la puesta en marcha de medidas de apoyo a la liquidez por parte del Gobierno, ya que muchas no se están concediendo. Muchas empresas no tienen la capacidad de hacer un buen análisis de sus amenazas, y si bien en este caso no se podía anticipar, muchas tampoco tienen la capacidad para pensar de forma estratégica, y reponerse de una situación tan adversa.

Una vez en la “nueva normalidad”, habrá algún sector aislado que pueda aumentar el volumen recuperando algo del negocio perdido, pero la mayoría tendrá que darlo por perdido, y prepararse para una pérdida de volumen importante para este 2020, y una recuperación más lenta a partir del 2021. En función de lo que se tarde en volver a “la normalidad”, y si se evitan las recaídas..., es posible que las consecuencias para las empresas no sean irreversibles. Pero si esta situación se alarga, la falta de liquidez provocará cierres masivos, como ya pasó en 2008, por la profundidad y duración de la crisis.

Para evitarlo, habrá que recuperar tanto la confianza del consumidor como del propio empresariado, con seguridad jurídica, con medidas reales y efectivas, y con una comunicación rigurosa de la situación. Es el momento por tanto, de medidas públicas para mejorar la liquidez, reducir la carga impositiva, apoyar el mantenimiento del empleo, invertir y aumentar la inversión pública...



**El 27% de las empresas considera que la falta de liquidez será un problema durante la crisis, ¿cree que son suficientes las medidas tomadas?, ¿qué más habría que hacer?**

Las líneas ICO del Estado, las de la Junta de Extremadura, e incluso las de los Ayuntamientos..., sin avales y con largos periodos de devolución, van en la buena dirección, pero son extraordinarias. Hay que tener cuidado de que una empresa no se endeude demasiado, y eso suponga una quiebra a cámara lenta. Además, parece injusto las diferencias en intereses en los créditos a sociedades (1%) y a los autónomos (2,5%), y también es un error que el aval del Estado no alcance al 100% de lo solicitado, al menos en el caso de autónomos y micropymes.

Por otro lado, estas fuentes de financiación son complicadas para que accedan personas autónomas y micropymes, y aquí es clave que las entidades bancarias muestren flexibilidad, y que los gobiernos nacional y autonómico activen la vigilancia de que se esté haciendo un buen trabajo. Además, es fundamental que se ajusten bien a la situación de cada una de las empresas, tanto en la cantidad como en el periodo de devolución, que podría adaptarse a la velocidad de recuperación de la economía, y en caso necesario, el Estado debería estar atento para iniciar nuevos sistemas de apoyo financiero.

Pero más allá de estos instrumentos, hubiera sido más eficiente una línea de ayudas a fondo perdido y la exención de cargas sociales y de algunos impuestos, en forma de quita, no de aplazamiento. Por otro lado, no puede entenderse que no se agilice realmente el pago de las Administraciones a sus proveedores, que sólo se ha hecho de forma parcial, habiendo aún grandes bolsas de deuda por parte de las administraciones públicas a las empresas, por no hablar de la posibilidad de establecer contratos públicos con pagos anticipados o liquidaciones parciales.

La falta de liquidez es un problema financiero casi en exclusiva de las personas autónomas y de las pymes. Las empresas más grandes también han de contribuir a la solución. En toda la cadena de valor del producto, seguro que existe un eslabón que pueda soportar parte de esa falta de liquidez, ya sea la empresa cliente, la matriz, el distribuidor principal, etc..., que debería dar un paso al frente y ofrecer soluciones de liquidez a sus intermediarios directos, que están en relación con el cliente final.



**Las cadenas de suministros se han visto afectadas, ¿cree que evolucionarán hacia una menor dependencia, o todo volverá a la normalidad cuando pase la crisis?**

Una vez que se resuelva la crisis sanitaria, es esperable que todo vuelva a la normalidad, y por tanto, que se recuperen. Sería deseable establecer, sobre todo para las pymes, cadenas de suministro más cortas, pero entendemos que va a ser difícil dar marcha atrás a la globalización, y el predominio de un proceso productivo descentralizado y de bajo coste.

Mención aparte merecen los productos sanitarios, sobre todo los vinculados con el coronavirus, con los stocks rotos por la demanda y competencia mundial, que ha generado una fuerte inflación y especulación a nivel global, y habría que promover desde el Estado que pudiera haber una producción nacional para evitar esa dependencia.



Financiación de las empresas

## La morosidad será un problema en los próximos meses. ¿Qué medidas concretas propondría para paliar ese riesgo?

El objetivo es evitar que desaparezcan pymes que son viables, tal y como ocurrió en la anterior crisis. Aportar liquidez a las empresas es fundamental para mantener la cadena de pagos, no romperla y evitar impagos generalizados. Sin duda, subirá la morosidad, pero si hay liquidez y la recuperación no es demasiado larga, la morosidad se puede mantener en unos límites aceptables.

En el corto plazo, los ICO pueden ser una solución. Pero hay otras alternativas, como mayor flexibilidad laboral, exonerar del pago de impuestos a empresas que estén en una situación complicada pero sean viables, o al menos, condicionar dicho pago al hecho de que la empresa haya cobrado a sus clientes... Una idea podría ser que los bancos, pasados tres o cuatro meses desde que se generó la factura, adelantasen los pagos al proveedor, y aplicasen intereses mínimos al que tiene que pagar, y que debe asumir dicha deuda.

Pero también se puede optar por la refinanciación de deuda a corto y medio plazo, o estableciendo seguros de crédito con garantía estatal para las pymes, o productos como el factoring y confirming con el aval del Estado. Hacer que fluya el crédito, que se reduzcan los periodos de pago y que los procedimientos judiciales de reclamación de deuda sean mucho más eficientes, también ayudaría.

Pero además, la Administración, a todos los niveles, ha de ser un ejemplo en ese sentido, no solo en el pago íntegro de sus deudas, que aún son muchas, sino también aligerando los plazos, logrando así que se consiga una reducción de la morosidad que se ocasiona por actividades cruzadas, que no dependen directamente de la Administración, pero que sí son parte de la cadena. Además, en este momento puede establecer en sus contratos pagos adelantados, o al menos, que las liquidaciones parciales se inicien desde la firma del contrato, y no esperar a la resolución del mismo. Eso aliviaría a las pymes que trabajan para la Administración, y que a su vez generan un enorme volumen de negocio y empleo en el resto que les dan servicio.



## El endeudamiento de las empresas va a aumentar debido a la crisis, ¿a qué otras medidas de liquidez se podría acudir, sin provocar un endeudamiento excesivo?

Por parte del Estado, se podrían establecer ayudas a fondo perdido, créditos a interés cero, exonerar parte de la carga fiscal o cotizaciones sociales, incluso si hace falta, destinando su importe a la inversión productiva en las empresas. Incentivar el consumo en los potenciales clientes y ciudadanos, en todos los sectores, sería también acertado.

Pero también por parte de las empresas, será esencial mejorar la adaptación al nuevo tipo de demanda, obtener liquidez en base a la mejora de las ventas, ya que la mejor fuente de financiación y liquidez son los clientes. Será también importante reducir costes, no endeudarse de forma excesiva, y establecer fórmulas de compra conjunta. Por otro lado, se puede aumentar la liquidez mediante la entrada de inversión en el capital, en cualquiera de sus formas, ya sea a través de instrumentos como rondas de capital riesgo, herramientas como el crowdfunding o crowdfunding, o la participación del Estado en empresas privadas, sin llegar a obtener el control de la sociedad.



Medidas desde  
 la Administración

### ¿Qué líneas de ayudas considera esenciales para las pymes, que deben activarse de forma inmediata, y en qué manera?

Es esencial mantener las ayudas más allá del Estado de Alarma, sean locales, autonómicas, nacionales o europeas, y que se retiren de forma paulatina a medida que avanza la recuperación, analizando bien sector a sector. Es importante continuar con las medidas para mantenimiento del empleo y la contratación, manteniendo los ERTes el tiempo necesario, de forma que puedan eliminarse de forma paulatina a medida que llega la actividad a la empresa, y si hace falta, reconvertirse a productivos.

Además, también se debe producir una exención, reducción o flexibilización de algunos impuestos, sobre todo las cotizaciones a la seguridad social, el IRPF o el IVA. Por otro lado, deben mantenerse las ayudas y medidas para mejorar la liquidez, como los créditos ICO, y ofrecer mayor flexibilidad laboral, como una herramienta eficaz para mantener el empleo, incorporando incluso un nuevo contrato de trabajo, bonificado y flexible.

Finalmente, hay que trabajar con las empresas para que mejoren su estrategia empresarial, para que puedan repensar y fortalecer sus modelos de negocio, y mejorar el diseño de sus plantillas para que sean más eficientes, facilitando la conciliación y el teletrabajo. Las ayudas a la digitalización y a la eficiencia industrial serán también muy importantes, así como todo tipo de apoyo encaminado a la reactivación económica, bien sea mediante la inversión pública, o la bonificación de la demanda.



### La gestión de ayudas e incentivos en la Administración va muy lenta, mientras se mantienen las cargas impositivas y costes para las empresas. ¿Qué medidas concretas cree que solventarían esta situación?

En un momento de tanta urgencia como este, es importante que las ayudas se basen más en la confianza que en la gestión documental, estableciendo de forma posterior los controles necesarios. La carga laboral para los trabajadores de la Administración es elevada, y el sistema actual de gestión no es todo lo ágil que requiere la situación, por mucho que se esfuercen. Por otro lado, por la propia singularidad del sistema público en España, incentivar la productividad de este tipo de trabajadores es muy complicado.

Se podría además acordar con las entidades bancarias el adelanto automático de las ayudas, y establecer los controles más adelante, para ganar en eficiencia. En todo caso, las ayudas más demandadas por las empresas son más sencillas: la bonificación de los seguros sociales y el aplazamiento o exoneración de los impuestos o tasas.



### Si hubiera que aplicar políticas de reducción fiscal a las empresas, ¿cuáles cree que serán más eficaces?

Aunque toda reducción de impuestos debe insertarse en un conjunto de acciones más amplio que permita equilibrar el sistema, en este momento, hay que actuar de forma inmediata sobre las que gravan directa o indirectamente el empleo. También habría que ir a bonificaciones o reducciones sobre el IRPF y el impuesto de sociedades para el año en que estamos declarando. Y sería positivo reducir el IVA de algunos productos y servicios esenciales, si implica que se reduce también su precio, incentivando así la demanda. Pero con independencia de la crisis, y pensando directamente en Extremadura, la presión fiscal que soporta una persona autónoma en el mundo rural, no puede ser la misma que en las grandes ciudades, ya que hay que compensar el déficit en infraestructuras que no le permite acceder de igual manera a los mercados, generando una enorme brecha en la igualdad de oportunidades. Esto debería compensarse.



### ¿En qué medida la inversión pública en infraestructuras cree que puede contribuir a la recuperación?

El Estado y el resto de Administraciones son uno de los principales clientes del sector de la construcción, y debe seguir siéndolo. Todas las inversiones públicas en infraestructuras tendrán efecto directo sobre el empleo y la actividad, sobre la recuperación del sector de la construcción y afines, así como un efecto multiplicador sobre otros sectores, ya que la construcción es uno de los sectores con mayor capacidad de dinamizar la economía en su conjunto.

Pero hay que elegir inversiones productivas de futuro, con cierta garantía de desarrollo posterior, y no solo que generen empleo. Por ejemplo, los proyectos de logística, transporte, comunicaciones..., son un valor en sí mismos, además de una palanca de impulso empresarial y económico, generando empleo, actividad más allá del sector de la construcción, y consumo, por el movimiento económico que genera.



### ¿Cómo cree que se verá afectado el consumo en los próximos meses?, ¿habrá un cambio en los hábitos de consumo?

Más allá de que existen personas que se están ya viendo afectadas por la crisis, y por tanto sus ingresos son mucho menores, la forma en que reacciona el consumidor ante la expectativa de una crisis financiera tiene una importante consecuencia sobre la realidad de la misma. Cuando los consumidores anticipan la crisis, aunque aún no sea real, cuando sienten miedo o incertidumbre, la tendencia es el ahorro, frenando el consumo, destinándolo solo a productos y servicios de primera necesidad, y optando por marcas blancas. Esto pasa incluso en aquellos que no han visto directamente mermado su poder adquisitivo, como puedan ser funcionarios y pensionistas.

Por otro lado, la sensación de inseguridad e incluso de miedo ante el coronavirus, hará que la cesta de la compra se desplace al producto online, afectando también de forma directa al comercio local y de proximidad, también de comestibles. La crisis ha hecho que muchos se acerquen por primera vez al canal online, o intensifiquen su uso de él, algo que se mantendrá en el futuro. Además, consumiremos más en el hogar, reduciremos la estancia fuera, y limitaremos los viajes o destinos turísticos, al menos hasta encontrar una vacuna que sea eficaz. Crecerán por tanto los segmentos de productos que pueden entregarse a domicilio (como comida, plataformas de entretenimiento, tiendas de ropa online...), en detrimento de aquellos que requieran presencia (como restaurantes, cines o centros comerciales...)

Ante este cambio de hábitos de consumo, las empresas que sepan leerlos, anticiparlos y prepararse, tendrán más posibilidades. Sin embargo, es posible que cuando toda esta situación se normalice, algunas conductas vuelvan al punto de partida, y otras seguirán en la evolución marcada por la pandemia. Conocer cuáles serán unas u otras marcará la diferencia para las empresas que sepan aprovechar la tendencia.



**Las políticas de ayuda para incentivar el consumo, ¿deberían dirigirse a reducir la fiscalidad a través de las empresas o ayudar directamente al consumidor?**

Ambas opciones son apropiadas, compatibles, y hay que actuar en ambos sentidos, pues logran igualmente incentivar la demanda y mejorar la liquidez. Por un lado, hay que incentivar al consumidor, para que acuda a comprar el producto o servicio concreto, y por otro lado, si ayudamos al empresario, podremos hacer que ese producto o servicio pueda ofrecerse en mejores condiciones, y de forma más asequible. Es importante que consumidores y empresas, tengan la capacidad de percibir que forman parte del mismo proceso, y que el objetivo común es que ambos ganen.



**Si hubiera que incentivar al consumidor final, ¿con qué medidas concretas lo haría?, ¿habilitaría instrumentos que aumenten la liquidez también al consumidor? Si es así, ¿cuáles?**

Los bonos de consumo son un instrumento sencillo y que todo el mundo comprende, y de hecho ya se están utilizando en el ámbito del turismo y del comercio local por parte de Ayuntamientos y Diputaciones. Por otro lado, el Gobierno ha puesto en marcha el Ingreso Mínimo Vital como una forma de incrementar la liquidez de los ciudadanos, que ha sido comunicada como una fórmula destinada de forma directa a mejorar la demanda y el consumo. También se pueden ofrecer incentivos a la ciudadanía en ciertas condiciones, como por ejemplo que las administraciones locales pudieran proponer una rebaja de tasas o impuestos a los ciudadanos, si justifican al final de año un nivel de gasto y consumo en el mercado local. Otra cosa es que la norma lo permita... A nivel de impuestos, está por ver si sería posible una reducción del IVA en cierto tipo de productos, el IRPF en ciertos tramos de clase media.

Todas estas acciones deberían ir acompañadas de campañas de comunicación que inviten al ciudadano a tomar conciencia del consumo en el comercio local, y a las empresas de abastecerse en un circuito más corto de proveedores.



**¿Qué papel pueden jugar las empresas en la reactivación del consumo?, ¿qué podrían hacer por sí mismas?**

El papel de las empresas es clave para la pervivencia de la sociedad tal y como hoy la entendemos. Sin empresa no hay consumo, ni hay consumidores, y se reducen drásticamente los ingresos del Estado por impuestos directos e indirectos. Por eso, las empresas tienen un papel protagonista en la salida de esta situación, y deben activarlo.

Por un lado, trasladando confianza al trabajador, siendo muy claros y transparentes con ellos, y si es posible, manteniendo el empleo. Pero no a cualquier coste. La empresa tiene que analizar muy bien cuál es el mejor momento para volver al mercado, si no lo están ya, o bien moverse a otros segmentos más interesantes, adaptándose a los cambios, y buscando nuevas oportunidades en la crisis o tras la crisis. Innovar, crear, cooperar, formarse, adaptarse, mejorar su modelo de negocio..., ser más competitivas en definitiva. Pero en ese proceso, la Administración tiene que ayudar para que la pyme las personas autónomas puedan hacer ese proceso de transición, mediante conocimiento, asesoramiento, formación, mentorización..., hacia nuevos mercados, nuevas tendencias y nuevos hábitos de consumo.

Por otro lado, la empresa tiene que colaborar en la percepción de la seguridad sanitaria que hay que trasladar al cliente, para recuperar día a día el espacio perdido en confianza, a través del marketing y la comunicación. La Administración ha de colaborar también aquí, con campañas que permitan trasladar ese mensaje.



Finalmente, en un mercado que habrá cambiado de operadores y unos clientes que habrán cambiado de hábitos, el pequeño comercio solo se recuperará si puede justificar muy bien el valor añadido que ofrece a sus clientes, en base a la cercanía y su conocimiento, y por otro lado, iniciando procesos de colaboración con quienes hacen lo mismo que tú en tu barrio, que ha dejado de ser tu competencia, que ahora lo es el comercio online de las grandes marcas. Todo ello permitirá aplicar políticas de mejora del margen, aplicando políticas de rotación, análisis de costes que permitan bajar el precio sin mermar la calidad, excelencia empresarial, reducción de costes de almacén, etc.



### ¿Cree que la Administración ha logrado anticipar los problemas y poner medidas, o ha ido a remolque de la crisis?

Podría haberse anticipado, en primer lugar, actuando antes en base a lo que iba pasando a su alrededor en Asia, y más cerca en Italia, y en segundo lugar, es de esperar que un Estado cuente con planes de contingencia para este tipo de situaciones, más aún cuando una pandemia causada por un virus es un escenario previsible del que ya se venía hablando y generando conocimiento.

Sin embargo, lamentablemente la administración del Estado se ha visto superada por los acontecimientos, y sigue yendo a remolque en el proceso, si bien las medidas de liquidez a través de los créditos ICO y la de mantenimiento del empleo con los ERTes han sido rápidas y eficaces. Según las entidades regionales representantes de los empresarios, la administración Autonómica en Extremadura sí ha estado más a la altura, siempre dentro de sus competencias, cercana a los empresarios y con una buena actitud de escucha.



### ¿Qué elementos de debilidad de las administraciones ha revelado esta crisis, a nivel europeo, nacional y regional?

Se ha demostrado que la Administración está preparada para un funcionamiento cotidiano o para crisis de pequeño alcance..., pero no anticipamos escenarios y no contamos con Planes de Contingencia para crisis de mayor tamaño, que sin embargo, son previsibles en realidad. Y pese a que esto es importante, aún peor es la falta de coordinación, e incluso de falta de voluntad para ella, a nivel local, regional, nacional y europeo. Falta empatía, solidaridad, y deseo de encontrar soluciones ágiles y de consenso en el ámbito de la Administración. En concreto, a nivel europeo ha faltado liderazgo y una solución común y global que haga frente a la crisis, satisfaciendo a todos por igual. Se ha visto claramente la falta de recursos de los países menos ricos, y la condicionalidad de los ofrecidos por los más ricos.

A nivel nacional, ha faltado coordinación y capacidad de liderazgo, de un conjunto de fuerzas políticas sin visión de Estado, sin ganas o sin capacidad para negociar, y alcanzar acuerdos más allá del color político. Ha sobrado burocracia, y ha faltado planificación, capacidad de gestión, comunicación eficaz y seguridad jurídica y/o normativa. Ha faltado previsión, agilidad y transparencia, y se han cometido errores por la improvisación en algunos casos, y la falta de una visión más allá del color político, en otros.

A nivel regional, parece que también se ha improvisado en la lucha sanitaria contra el virus, con escasez de medios, si bien en el tema económico, y dentro de sus competencias y posibilidades, el resultado ha sido mejor.



### ¿Qué cree que ha hecho bien la Administración, a nivel europeo, nacional y regional?

A nivel europeo, además de la restricción del tránsito de personas y la relajación de la zona Schengen, parece que han logrado ponerse de acuerdo en la forma de ofrecer liquidez a los países sin que compute como deuda, o bien, que se considere deuda perpetua (a fondo perdido).

Por otro lado, a nivel nacional, asumir el control de la situación con un mando único mediante el Estado de Alarma, las líneas ICO para ofrecer liquidez y financiar el circulante, así como los ERTE, han sido buenas medidas. Sin embargo, no podemos olvidar las dificultades, demoras y errores en el cobro de las prestaciones. Y finalmente, dependerá también de cómo se desactive la medida, si será gradual o no, para determinar también si la medida es todo lo positiva que debiera ser.

Finalmente, a nivel regional, su disposición al diálogo constante, así como las ayudas a la financiación de pymes y personas autónomas a través de financiación, líneas de ayuda y microcréditos, las ayudas al turismo, o las medidas para el mantenimiento y fomento del empleo, enfocadas a micropymes y personas autónomas, están entre lo mejor de su actuación, a la espera de nuevas propuestas a medida que la situación se extiende en el tiempo.



### ¿Qué cree que debería haberse hecho mejor por parte de la Administración, a nivel europeo, nacional y regional?

En general, se ha llegado tarde y de forma descoordinada. La OMS ya advirtió del problema y no se tomaron medidas hasta no tener ya demasiados casos, si bien teníamos los ejemplos de China, y sobre todo de Italia. La falta de equipos de protección individual, sobre todo para el personal sanitario, ha sido un error grave, así como la falta de material para realizar pruebas diagnósticas antes, y de forma masiva.

También hubiera sido deseable una mayor coordinación, una mejor comunicación, y menos ruido partidista, que reduce la fuerza de los mensajes a la población, en este caso esenciales. Una mejor reacción tal vez podría haber reducido el tiempo de confinamiento, y por tanto, el parón de la economía.

A nivel regional, parece que también se ha improvisado en la lucha sanitaria contra el virus, con escasez de medios, si bien en el tema económico, y dentro de sus competencias y posibilidades, el resultado ha sido mejor.



### ¿Qué papel cree que deben tener los ayuntamientos en la recuperación de la economía?

Durante la desescalada, y la fase posterior, los ayuntamientos son un elemento clave para vigilar el cumplimiento de las normas para reducir el contagio, a través de policías locales y guardia civil en las zonas rurales, si bien estos no son de su competencia. Además, por su conocimiento del tejido productivo local, y en función de su tamaño y posibilidades, tienen un papel muy importante para dinamizar y reactivar la demanda a nivel económico. Cualquier medida que mejore la normativa local, que facilite la adaptación de los sectores afectados por los cierres y limitaciones, que reduzca, flexibilice o retrase el pago de tasas e impuestos, o bien aquellas que fomenten el consumo local, a través del comercio y la hostelería, serán de gran ayuda.

En una segunda fase, los ayuntamientos han de hacer un esfuerzo por agilizar procesos, eliminar burocracia, hacer frente a sus deudas y facilitar la instalación de empresas en su localidad, así como mejorar la coordinación entre administraciones para no



demorar la concesión de ciertas licencias. Finalmente, en la medida de sus posibilidades, aumentar la contratación pública, dirigida a proyectos productivos, con efecto sobre la población, y reduciendo el periodo de pagos de sus contratos, con pagos adelantados o liquidaciones parciales del contrato.



**En su opinión, ¿debería aumentarse o reducirse la inversión y el gasto público?, y ¿por qué razón?**

Las Administraciones, en cualquiera de sus niveles, son uno de los principales clientes de las empresas de este país, por lo que una forma de dinamizar la economía es incrementar la inversión pública. Pero hay que hacerlo siempre estudiando, analizando y justificando previamente el impacto de dicha inversión, como en una empresa o familia, optando siempre por inversión productiva y reduciendo el gasto público innecesario.

Hay que tener presente que, si bien el gasto social y la inversión pública es una buena medida ante la crisis, tras la crisis del 2008 los niveles de deuda del país superaron el 100% del PIB, por lo que cualquier nueva inversión ha de pensarse bien. Es necesario buscar inversiones sostenibles y viables económicamente, con una rentabilidad garantizada, al tiempo que se trabaja en la reducción del gasto inútil o ineficiente, ahorrando en aquellas partidas que sean prescindibles.



**En su opinión, ¿cómo mejoraría la eficiencia de la inversión pública?**

En primer lugar, se debería partir de un análisis de la realidad, que permita una revisión pormenorizada del gasto social y la inversión pública de todas las administraciones y entidades, reajustando el tamaño de lo público a la realidad económica del país, aligerando la estructura, reduciendo el número de funcionarios y la burocracia, para ganar eficacia. Esta reforma, que es esencial, no se ha llevado a cabo en décadas, y sería un gran beneficio para el país.

En cuanto a las inversiones, analizando el impacto socioeconómico al margen de la política, con mejor escucha activa de la población y los sectores económicos, siendo transparentes y sometiéndose más a controles independientes. Es necesario establecer objetivos claros para este momento, de qué se quiere lograr, qué acciones se van a tomar, y qué indicadores nos van a decir si estamos o no avanzando hacia los objetivos. Los objetivos han de ser pragmáticos, basados en resultados económicos y sociales medibles, y alejados de las opciones partidistas, que provocan alteraciones en la forma de percibir la realidad. El objetivo es generar impacto económico, y no rédito político.



**Ante la incertidumbre de un nuevo rebrote de la pandemia, ¿cómo piensa que reaccionaría el colectivo empresarial?**

Todo el empresariado es consciente de que existe la posibilidad de que haya olas y rebrotes sucesivos hasta contar con una vacuna eficaz, y tiene que ser formado para poder realizar su propio Plan de Contingencia, que les permita afrontar una nueva paralización de la economía si llegara a producirse, o un descenso drástico de su volumen de ventas y actividad. En el peor de los casos, si se produce un nuevo confinamiento en el corto plazo, el efecto psicológico, la pérdida de confianza y la anticipación de la sensación de crisis por parte de la población, tendrían un efecto peor que la paralización económica.

Si ocurriese, sería conveniente que el confinamiento fuera selectivo, territorializado y muy controlado, para evitar el parón total de la economía. Si hay un nuevo confinamiento generalizado, el impacto económico sería tremendo y la confianza empresarial



El papel de la Administración

se perdería, provocando una crisis muy profunda. Muchas empresas optarían por cerrar directamente, y el paro crecería mucho más.

Pero si se trata de rebrotes controlados, situados geográficamente, y la gestión de las autoridades es la correcta, las empresas seguirán adelante, estando ahora más preparadas para saber qué hacer y cómo hacerlo, con más conocimiento y experiencia. Las empresas se reinventarán, y las que quieran sobrevivir, se adaptarán al cambio y adquirirán nuevos hábitos.



**¿Considera correcta la desescalada? ¿cómo podría mejorarse?**

En estos casos, hay que dejar trabajar a los especialistas, y seguir sus indicaciones, sin que podamos nosotros aportar datos en el sentido sanitario. Es complicado el equilibrio entre proteger la salud y la economía, aunque es de suponer que quien toma la decisión está preparado para ello. Pero una cosa es segura: la fuerza de los mensajes es menor cuando la ciudadanía percibe falta de objetividad, falta de rigurosidad, improvisación o información inadecuada, sea esta real o promovida por los partidos de la oposición.



Efecto sobre las empresas

**Cuando se habla de “nueva normalidad”, ¿a qué cree que se refieren?, ¿qué elementos cree que van a formar parte de esa nueva normalidad en las empresas?**

Básicamente, y hasta que no consigamos una vacuna efectiva, se refiere a que cambiarán los hábitos de consumo y la forma en que se ofrecen los productos y servicios, garantizando la seguridad a través de un nuevo conjunto de normas impuestas, y el uso de las medidas de protección, el distanciamiento, el miedo a la cercanía, el teletrabajo, reducción de reuniones, etc.

Pero es posible que una vez que tengamos la vacuna, muchas de las cosas vuelvan a la vieja normalidad. Será interesante saber qué permanece, como el teletrabajo, la necesidad de agilizar la transformación digital, la reducción de desplazamientos, etc.

En lo personal, tal vez acabemos siendo más previsores, cautos, y desconfiados, y a nivel empresarial, esperemos que las empresas aprendan de esta situación, pudiendo analizar estratégicamente su posición en el mercado, estudiando escenarios futuros, diseñando planes de contingencias, o evitando dependencias de proveedor, con cadenas de suministro más cercanas, etc.



**La crisis ha quebrado las previsiones de las empresas para este año. En su opinión, ¿cómo deberían corregir objetivos y proyectos a corto y medio plazo?, ¿sobre qué bases construir el futuro?**

Es evidente que las empresas debe revisar objetivos y proyectos, no solo en el corto plazo, sino también en el medio plazo, para ver si es posible captar negocio en las nuevas tendencias que surjan de esta crisis. Tomando como base la seguridad sanitaria, la atención al cliente y la propuesta de valor, una buena forma de afrontar el futuro es no tratar de recuperar lo perdido y centrarse en consolidar el presente para ganar el futuro, siempre en función del sector, actividad y situación actual de cada empresa. Construir para el medio plazo, sin perder de vista la supervivencia en el corto plazo.



Efecto sobre las empresas

Para las empresas más innovadoras, la recomendación es corregir el rumbo con estimaciones reales de ingresos y gastos, construyendo un modelo de negocio más flexible, digital y escalable. Sin embargo, para muchas empresas, en sentido positivo es posible que vuelva la actividad normal una vez que la recuperación sea un hecho, pero en un sentido negativo, no sabemos cuándo va a ocurrir eso, y si tarda en llegar, es posible que se ponga en riesgo la pervivencia de la propia empresa.



**¿Qué aprendizajes cree que podríamos sacar de la situación de crisis, tanto a nivel mundial, como nacional y regional?**

Hemos visto la fragilidad de la empresa en un entorno económico global, incierto e incontrolable, así como la necesidad de prepararse y protegerse a través de planes de contingencia, y evitando estar al límite en lo económico, y por tanto, sin capacidad de respuesta ante cualquier crisis. La mejor manera de adaptarse de forma rápida, es tener esa actualización continua en el ADN de la empresa, hacerlo habitualmente con independencia de lo que vaya sucediendo en el exterior. Si estamos habituados a innovar y a buscar la tendencia de los clientes, ahora seremos potencialmente más capaces de volver a hacerlo.

Hemos aprendido que la empresa debe de actuar en el presente, con la mirada siempre en el futuro, en escenarios que pueden producirse, aunque sea de forma remota, preparándose con un Plan de Contingencias.

Pero si esto se aplica a las empresas, más aún debe aplicarse a la Administración, que tiene más recursos para anticipar el escenario, que era ya bastante previsible en el entorno sanitario internacional, y se debería contar con un Plan de Acción ya diseñado para evitar la improvisación y gestionar la situación de forma más eficiente. Hemos aprendido que el capitalismo, como modelo generador del estado del bienestar, necesita de un mercado que funcione con millones de operadores, porque si no, quiebra.

A nivel humano y social, vemos que la salud pública es considerada por el Estado como el primero de los bienes a proteger, por encima de la economía. A nivel de Extremadura, podemos ver lo débiles y dependientes que somos, mientras que a nivel nacional hemos visto que el Estado tiene cada vez menos fuerza, y cada vez es menos eficiente..., así como la clase política, que ha sufrido gran deterioro en su valoración social. A nivel europeo, falta coordinación en la respuestas, que ha de ser unitaria ante la crisis.



**Además de las económicos, ¿qué otras medidas de apoyo deberían ofrecerse tanto a las empresas, como a los empresarios y empresarias de la región?**

En primer lugar, además del apoyo económico, fiscal, impositivo..., las autoridades y la propia sociedad, deberían dar al empresariado el valor y reconocimiento que merece, como generador de empleo y de riqueza social. Primero, con un proceso de toma de conciencia por parte de las administraciones y su personal, para que asuman que están al servicio de las empresas y quienes las promueven, y no al revés..., y luego, mediante campañas institucionales dirigidas a la opinión pública, poniendo en valor el importante papel que el empresariado juega en esta sociedad tal y como esta construida.

Y en el ámbito de los apoyos para las empresas, la Administración debería ofrecer simplificación, eficiencia, menor burocracia, tiempos más cortos de resolución, seguridad jurídica, certidumbre... Una mayor claridad en la normativa que afecta a las empresas, y si es necesario, un servicio de asesoramiento para la tramitación de las ayudas, o de formación para superar esta situación.



Efecto sobre las empresas

### **Para muchas empresas la crisis no será una oportunidad, pero en caso de poder serlo, ¿dónde cree que están las oportunidades?**

La frase de “cada crisis es una oportunidad” hace mucho daño. Lamentablemente, no todas las crisis son una oportunidad, y no para todos de forma generalizada. De forma masiva, habrá sectores que se verán muy afectados por esta crisis, aunque también surgirán algunas oportunidades. Para poder verlas y aprovecharlas, hay que tener ganas, tener conocimiento, y apostar de forma valiente. En la medida en que la empresa sea ágil en su adaptación a las tendencias que se están viendo, y se aleje de la rigidez al cambio, sus opciones para aprovechar las oportunidades será mayor.

Claramente, es obvio que hay una oportunidad temporal en la fabricación y/o comercialización de elementos de seguridad como batas, guantes, mascarillas, geles..., así como en el desarrollo de test o incluso de la vacuna contra el Coronavirus. También en la logística del transporte, limpieza y desinfección de espacios, tecnologías de acceso y cita previa, etc. Estas oportunidades podrían ser pasajeras, por lo que para apostar por ellas hay que tener en cuenta cuál es la inversión necesaria, y nuestra agilidad para fabricar y acceder al mercado.

También hay una oportunidad en el desarrollo de los canales online de venta, el proceso de transformación digital de las empresas, y el teletrabajo..., todos ellos procesos que hay que abordar siempre con un asesoramiento previo, y no lanzarse a la aventura. Así, crecerá la consultoría y el sector de la formación en nuevas tecnologías, y también para la gestión de cambio, el área de recursos humanos, la psicología laboral y el coaching.



### **¿Qué medidas propone para ayudar a repensar el modelo de negocio, sobre todo a las empresas pequeñas?**

Si ya antes de esta crisis ya era clave el pensamiento estratégico sobre nuestras empresas, ahora que tocará adaptarse a nuevos escenarios es esencial. En esta línea, tanto las instituciones públicas como las asociaciones empresariales, han de estar más cerca que nunca de las pequeñas empresas, a fin de ayudarles a interpretar la realidad que están viviendo en términos empresariales, analizando la viabilidad y sostenibilidad de su modelo de negocio tal y como estaba definido, y la posibilidad de adaptarse a un escenario diferente, ofreciendo ahí sus productos y servicios de forma rentable, tal y como son ahora, o bien con ciertas adaptaciones.

En ese proceso, no se debe olvidar que detrás de las empresas hay personas, y que también necesitan soporte, para lograr recuperar la confianza y activar sus recursos personales. En este momento, como también en el resto, no solo hay que trabajar con la empresa, sino también con la persona que la dirige, y con el equipo que hace realidad sus productos y servicios.

Para ello, será necesaria la capacitación mediante cursos, webinars, charlas..., pero también será clave el acompañamiento personal, mediante el coaching, la mentorización y la consultoría. Hay que hacer especial hincapié en que las propias empresas sean conscientes, que se interesen por ello, que inviertan y que se dejen ayudar, algo que sabemos que no siempre ocurre.

En cuanto a temáticas, será esencial aprender a analizar de forma estratégica tu propia empresa, a flexibilizar la estrategia de negocio, a analizar de forma continua el mercado, afrontar la transformación digital de manera más decidida, apostar por el diseño de nuevos productos y servicios, trabajar en canales de proveedores y clientes más cortos, mejorar la eficiencia y la gestión empresarial, analizar si el tamaño y la estructura es adecuada para la situación actual, mejorar la gestión del talento, definir condiciones de teletrabajo, así como mejorar y desarrollar el conjunto de habilidades directivas para todo ello, o bien contar con socios estratégicos y de consultoría para aquello que se necesite.



El Estudio y sus futuros pasos

## ¿Cuál es el principal valor de este estudio en su opinión para las empresas y para la economía extremeña en su conjunto?

Este Estudio permite contar con un reflejo claro de la situación del empresariado extremeño, de su opinión y de sus preocupaciones. Por otro lado, permite deducir el estado de la economía extremeña y de sus actores, siendo un buen punto de partida para diseñar líneas de actuación verdaderamente eficientes. Estas propuestas deberán ser ofrecidas a quien tiene la capacidad de decisión sobre su puesta en marcha o no, de todo aquello que se estime conveniente, como respuesta a la demanda de quienes han participado en el Estudio.

La amplitud de la muestra, pese a ser aleatoria y voluntaria, por su amplitud es un reflejo bastante representativo de la configuración del tejido productivo extremeño.



## El estudio ha desvelado el deseo de unión y asociacionismo entre el empresariado. ¿Qué acciones concretas podrían aprovechar esa toma de conciencia?

Se trata de una toma de conciencia: saber que se logran más cosas de forma unida, con diálogo y cohesión social. De hecho, es algo que ya se viene constatando antes de la crisis sanitaria en las empresas locales, cuyos datos de mejora son constantes cuando se asocian a otras empresas de su entorno.

Pero esta disponibilidad ha de ser bien aprovechada por la CREEX, como entidad que aglutina al resto de asociaciones y federaciones, para alcanzar metas mayores. Es hora de comunicarlo y mostrarlo al tejido empresarial, que aún desconoce en buena medida cuáles son los canales válidos y legitimados para lanzar sus demandas, inquietudes, necesidades, y lograr así fortalecer al empresariado extremeño. Es momento de ganar fuerza y representatividad con los procesos de integración de las asociaciones, tanto territoriales como sectoriales.

En el ámbito de la empresa, la propia cooperación dirigida hacia el negocio, debería permitir ganar tamaño y reducir costes, en gestión, marketing, campañas, ferias..., pero también debería usarse para crecer y ganar economías de escala, o hacer grupos por sectores para a defensa de intereses comunes.



## Teniendo en cuenta que la CREEX es la confederación empresarial más representativa y que el empresariado pone en valor el asociacionismo, ¿por qué cree que el 39% no conoce las acciones que ésta realiza durante el estado de crisis? ¿Cómo entiende que se podría revertir esta situación?

La CREEX ha hecho una gran labor estos meses, y ha trabajado bien la comunicación, pero hay que insistir en comunicar su propuesta de valor a sus públicos objetivo de forma más concreta. Sorprende que casi el 40% de los encuestados tenga como respuesta NS/NC, siendo necesario mejorar y ampliar la comunicación de la propia CREEX y sus acciones, haciendo especial hincapié en la provincia de Cáceres. Se debe reforzar la comunicación selectiva, con mensajes cortos, claros y útiles, segmentando bien cada uno de sus públicos.

Este tipo de entidades debe tener objetivos claros y medibles, para que la pyme o la persona autónoma pueda saber claramente qué recibe a cambio de asociarse, más allá de respuestas filosóficas como "la unión hace la fuerza", yendo a hechos concretos como "¿me lo puedo desgravar a fin de año?, ¿me ofrecen clientes nuevos de forma directa?, ¿accedo a un nuevo canal de distribución que para mi era inaccesible antes?"



El Estudio y sus futuros pasos

### **De cara a la Fase III de presentación de resultados, ¿qué tipo de canales, acciones, eventos..., utilizaría?**

Hoy día, las estrategias de comunicación han de ser multicanal, diseñando una estrategia que permita utilizar de forma apropiada todos los canales a disposición, de forma eficiente y coordinada. Prensa, radio, televisión, redes sociales, eventos presenciales o en formato webinar, globales y sectoriales, mailings, ruedas de prensa, etc. En cualquier caso, además de presentar los resultados, que permitirían a la personas situarse respecto al resto, es importante también comunicar qué vamos a hacer con los resultados, y qué acciones o propuestas surgen a raíz del Estudio que estamos presentando.

Se podrían utilizar eventos, pero tendrían también un gran impacto las ruedas de prensa, reuniones con responsables políticos, presentaciones con vídeos en formato píldora de contenido, etc., con el objetivo de que esta información no solo llegue al empresariado, sino también a los decisores políticos, a nivel nacional, regional y local, así como a la ciudadanía en general.

Está pendiente también el diseño de un evento que permita, no sólo presentar los resultados, sino también algunas acciones y proyectos diseñados para hacer frente a los problemas detectados, en un formato de diálogo con el empresariado, sin miedo a la pertenencia o a la participación. Lo ideal sería que este evento contase con presencia de responsables políticos, tanto a nivel nacional como regional. Y todo ello debe servir además para reforzar la marca de los promotores del estudio, tanto de la CREEX como de PayPerThink.



### **¿Qué echa en falta en este Estudio, y cómo podríamos mejorarlo?**

En general, el Estudio es como completo y valioso, tanto es así, que creemos que se debe continuar con este gran trabajo, y repetirlo cada cierto tiempo para tomar el pulso a la economía extremeña. En la búsqueda de la mejora continua, en futuras ediciones del Estudio se podría mejorar la participación de empresas de mediano y gran tamaño de la región, y una mejor segmentación por territorios más allá de ambas provincias.



### **¿Qué otras cosas nos querrían trasladar para seguir adelante de la mejor manera posible en esta región?**

Lamentando la pérdida de vidas humanas, tal vez sea esta crisis del Coronavirus la oportunidad para que la Administración extremeña, sus empresas y su ciudadanía, se planteen estrategias de futuro innovadoras, valientes, arriesgadas y con objetivos medibles. Es una oportunidad para reinventarse, para escucharse, para incentivar la I+D+i, para analizar en qué invertir cada euro en base a su retorno futuro... Hay que ser exigentes con quienes nos gobiernan, y apostar por un modelo de desarrollo económico en el que sus sectores clave cuenten con empresas de tal dimensión, que puedan actuar como dinamizadoras y tractoras de la economía.

Fomentar la unidad empresarial a través de las distintas asociaciones para reforzar la posición de la CREEX como la organización más representativa legitimada por la Constitución Española y el propio Estatuto de Autonomía en Extremadura.

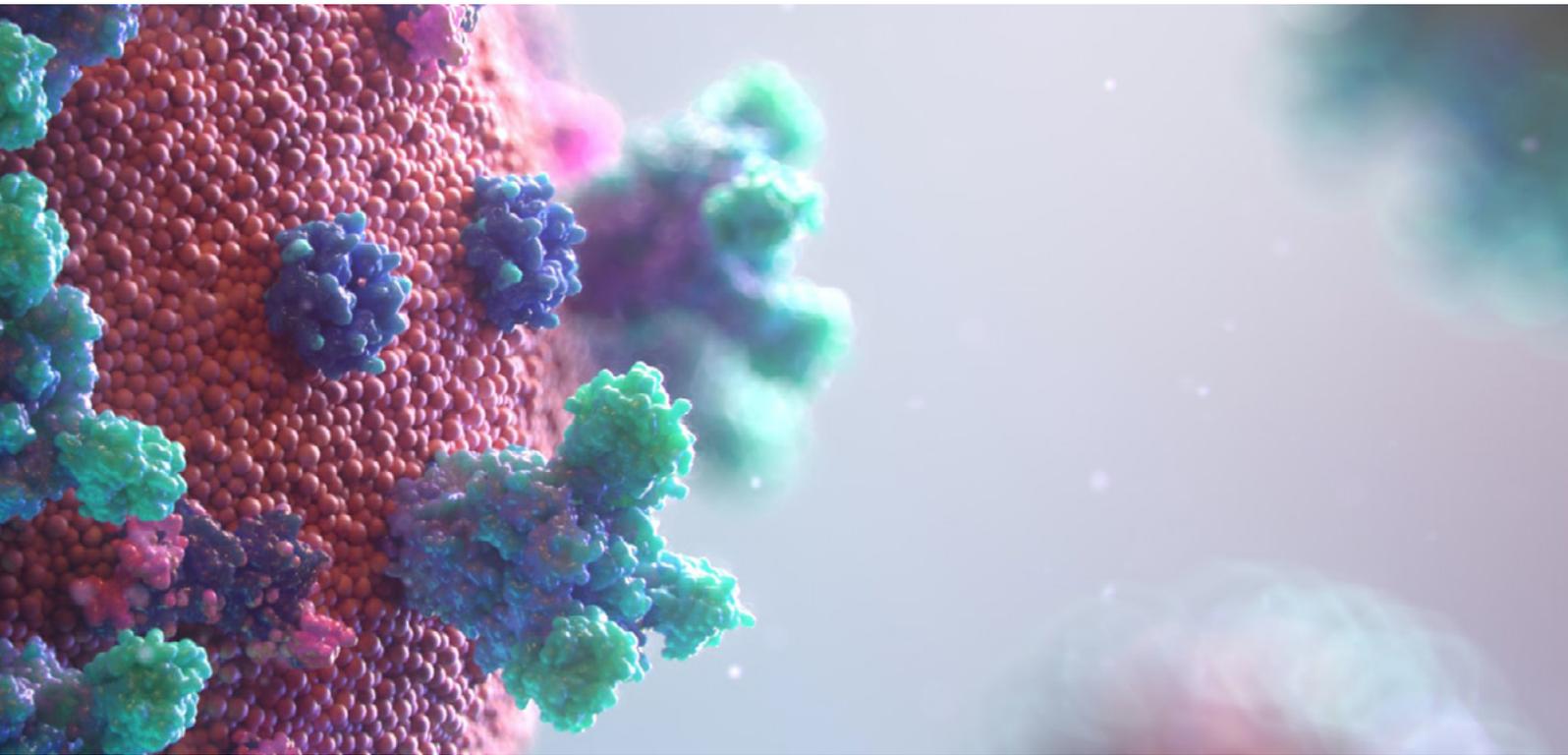
“

No hay problema que no  
podamos resolver juntos,  
y muy pocos que podamos  
resolver por nosotros mismos.

————— **Lyndon Johnson**

*36° Presidente de USA*





© 2020 PayPerThink y CREEX.  
Idea y desarrollo: PayPerThink  
Diseño y Maquetación: PayPerThink  
Mérida. Agosto de 2020.

Todos los derechos reservados.  
Rogamos máxima difusión.  
Para cualquier información adicional,  
puede ponerse en contacto con  
[hola@payperthink.es](mailto:hola@payperthink.es)